negócios

negocios.pt

Terça-feira, 17 de setembro de 2024 | Diário | Ano XVIII | N.º 5326 | € 2.80
Diretora **Diana Ramos** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

JOSÉ SÁ REIS
O conceito de preço excessivo nos concertos dos Oasis
OPINIÃO 24

A. NOGUEIRA LEITE
Diagnóstico de Draghi é duro porque a realidade também é
OPINIÃO 27

Carros novos já registados arriscam crédito mais caro

Mudanças no financiamento ao consumo estão em consulta pública. Veículos matriculados mas ainda sem dono podem passar a ser classificados como usados. Tecto máximo é mais alto.
HOME PAGE 2

CONVERSAS NA REDAÇÃO VÍTOR BENTO

"Pode acabar por sair um Orçamento mau"

Miguel Baltazar

Presidente da Associação Portuguesa de Bancos diz que a "redução fiscal pode levar a sediar empresas no país"
PRIMEIRA LINHA 4 a 7

Aviação

TAP e Airbus reveem contrato e adiam entrega de aviões

Aeronaves em falta do acordo de David Neeleman só vão chegar em 2026.
EMPRESAS 16

RADAR ÁFRICA

Visita de Biden põe Angola no centro da guerra fria

ECONOMIA 12

Conjuntura

Ganhos com taxas de juro colocam famílias a poupar

ECONOMIA 8 e 9

Futebol

Clubes nacionais podem sofrer com transferências

EMPRESAS 14 e 15

HOME PAGE

Carros novos já registados arriscam taxa mais elevada no crédito

O Banco de Portugal colocou em consulta pública mudanças no crédito ao consumo. Entre as alterações estão o alargamento de segmentos, mudanças nas categorias e a simplificação de deveres de informação.

DIOGO MENDO FERNANDES
diogofernandes@negocios.pt

Projeto de instrução do Banco de Portugal sobre crédito ao consumo está em consulta pública até 28 de outubro.

O Banco de Portugal quer alterar os tipos de contrato de crédito ao consumo que têm um tecto máximo de taxa anual de encargos efetiva global (TAEG), bem como a forma de divulgação destas taxas máximas a praticar e eliminar a duplicação de processos por parte dos bancos e financeiras. As mudanças estão presentes numa proposta colocada ontem em consulta pública.

O supervisor pretende avançar com alterações ao nível das categorias e subcategorias de crédito que visam "clarificar o seu âmbito". No crédito automóvel – o segundo mais expressivo, apenas atrás do pessoal –, está previsto que um empréstimo para um carro já registado passe a ser classificado como "usado", sendo que o máximo aplicável nestes casos é superior ao limite a que estão sujeitos os "novos". No quarto trimestre de 2024, o juro máximo aplicável a créditos automóvel com reserva de propriedade e outros: novos é de 11,4%, enquanto para os usados é de 14,5%.

O Banco de Portugal sugere, para isso, agregar as atuais categorias "crédito automóvel com reserva de propriedade" e "crédito automóvel: outros", tanto para os veículos novos como para os usados, com vista a uma facilitação na "identificação destes tipos de créditos na informação a disponibilizar ao consumidor". E explica que o objetivo é "clarificar que estão incluídos na categoria de 'crédito automóvel' todos os veículos sujeitos a registo, bem como que a distinção entre veículos novos e usados tem como critério a existência, ou inexistência, de um registo de propriedade sobre esse veículo".

Limite de juro no crédito para carros novos é de 11,4% e para os usados de 14,5%.

Contactado pelo Negócios, o secretário-geral da Associação de Instituições de Crédito Especializado, Duarte Gomes Pereira, faz um balanço positivo da proposta, mas defende que o registo de propriedade do veículo deve ser acompanhado de um limite temporal dado que existem veículos registados "pelas mais diversas razões", o que torna o parâmetro "pouco concreto", bem como o período de 30 dias para confirmar o registo do veículo, que considera "irrealista e de muito difícil cumprimento".

Transição energética, saúde e consolidado mudam

Além do automóvel, no crédito pessoal a finalidade de "energias renováveis" poderá vir a ser alargada para "transição energética". Esta subcategoria passa assim a incluir "o financiamento de aquisição e instalação de equipamentos de energias renováveis e de intervenções de melhoria da eficiência energética de edifícios". Ainda no segmento de crédito pessoal entre as finalidades passa a constar "obras". São ainda clarificados os tipos e categorias de crédito de saúde, que passam a ser empréstimos destinados ao financiamento "de despesas de saúde isentas de IVA, com taxa de IVA reduzida e/ou com prescrição médica".

A definição de crédito consolidado passa a incluir consolidação de empréstimos detidos na mesma instituição, e ainda a definição de conta corrente bancária, para acrescentar que podem ser contratos de duração indeterminada. É ainda criada a categoria "ultrapassagem de crédito": um "descoberto aceite tacitamente pelo credor permitindo a um consumidor dispor de fundos que excedem o saldo da sua conta de depósito à ordem ou da facilidade de descoberto acordada", esclarece.

Consolidação também passa a conta se for na mesma financeira.

Por último, o supervisor liderado por Mário Centeno quer simplificar procedimentos, considerando que as financeiras estão obrigadas a um dever de reporte redundante face à informação já obtida na Central de Responsabilidades de Crédito (CRC). E é aqui que Duarte Gomes Pereira vê maiores vantagens. O responsável da associação que representa o setor faz uma "avaliação positiva da eliminação de redundâncias e de informação em duplicado" desta nova instrução.

O supervisor quer igualmente "descontinuar" a divulgação dos limites máximos da TAEG através de instruções trimestrais e passar a fazê-lo através do site do Banco de Portugal, também de forma trimestral. ■

iStockphoto

DIA

AÇÃO

Rejeição da administração a OPA dá gás à Rexel

O "board" liderado por Guillaume Texier decidiu não apoiar a proposta da QXO.

As ações da Rexel chegaram a escalar mais de 14%, tendo terminado o dia a "aliviar" com uma subida de cerca de 9% para 25,05 euros, depois de o "board" da empresa francesa de equipamentos elétricos ter decidido não apoiar uma oferta pública de aquisição (OPA) por parte da QXO, que avaliava a Rexel entre 28 euros e 28,40 euros por ação. O "board" considerou que esta proposta "subvalorizava" a cotada. ■

9,06%

Variação este ano: **1,13%**
Valor em bolsa:
7.558,5 milhões de euros

FRASE

Os políticos devem deixar de criar ilusões, pois os protestos sociais e resultados eleitorais não vão deixar de os castigar.

ABEL MATEUS
Professor de Economia na Católica, no Observador

FOTO

Tempestade Boris deixa rasto de destruição

República Checa, Eslováquia, Polónia e Roménia sofreram severos danos, inundações, destruição de infraestruturas, cortes de eletricidade e perturbações nos transportes à passagem da tempestade Boris. A intempérie fez também, pelo menos, sete mortos. Acima, uma mulher atravessa aquilo que já foi uma ponte colapsada na cidade de Jesenik, na República Checa.

Fotografia: Estela Silva / Lusa

NÚMERO

O preço da onça de ouro subiu para um novo máximo histórico de cerca de 2.338 euros. No acumulado do ano, o ouro valorizou 25%.

EDITORIAL

DIANA RAMOS
Diretora
dianaramos@negocios.pt

Ursula, uma mulher só

A presidente da Comissão Europeia prepara-se para anunciar a composição do seu novo executivo, que deverá espelhar as prioridade que Ursula von der Leyen pretende imprimir no próximo mandato, mas fá-lo num momento de enorme fragilização. O efeito do relatório Draghi deu-lhe um trunfo adicional para colocar os temas determinantes na agenda, mas o fosso que von der Leyen foi cavando ao longo dos últimos quatro anos deixa-a numa posição de enorme isolamento.

O episódio da pressão exercida pela alemã sobre Macron e o Governo francês para que Thierry Breton saísse de cena a troco de um "pasta mais influente" para o país traz ao de cima o pior que existe na pesada, burocrática e inconveniente organização de Bruxelas. Von der Leyen não gostou da ação de Breton na missiva dirigida a Musk que foi tornada pública pelo comissário, acusou o mal-estar e tentou por portas travessas o seu afastamento. Em todo o caso, o episódio diz mais sobre a postura de Von der Leyen face à estranha aura de respeito que Musk foi granjeando junto de Bruxelas do que do intrépido francês.

É uma mulher orgulhosamente só que necessitava de mais apoio nesta fase.

Aliás, outro exemplo que mostra como von der Leyen gosta pouco de ser desafiada é a forma como, nos últimos quatro anos, apagou ou diminuiu o espaço ocupado pela influente Margrethe Vestager. Aquela que é considerada por muitos como uma das melhores comissárias que já passaram por Bruxelas – competente, relevante, imune a pressões e sem medo de lidar com gigantes – foi eleita vice-presidente para acabar sacrificada à conta do trabalho que veio desenvolvendo na batalha contra as tecnológicas na Europa. Vestager até poderá ter tido em muitos momentos uma visão muito simplista das questões de concorrência na Europa – aliás, no caso dos automóveis, vê-se a forma como tal foi prejudicial à economia –, em todo o caso, o empenho e a qualidade demonstradas são pouco coincidentes com o seu afastamento na corrida ao BEI ou com esta saída pela porta pequena quando completa uma década em Bruxelas.

Ursula von der Leyen foi cavando um fosso tremendo entre o seu lugar de presidente e o dos comissários em torno de si. É uma mulher orgulhosamente só que necessitava de mais companhia e apoio no mandato que agora se inicia. ■

PRIMEIRA LINHA

CONVERSAS NA REDAÇÃO ESPECIAL ORÇAMENTO

VÍTOR BENTO

"AS NEGOCIAÇÕES SÃO COMPLICADAS. PODE ACABAR POR SAIR UM ORÇAMENTO DO ESTADO MAU"

HUGO NEUTEL
hugoneutel@negocios.pt

MIGUEL BALTAZAR
Fotografia

Recusando "contribuir para a complicação" que é a negociação do Orçamento do Estado para 2025 num contexto político difícil e que inclui um equilíbrio parlamentar dos mais frágeis de que se lembra, o presidente da Associação Portuguesa de Bancos está expectante para ver como o Governo vai conseguir ajustar as contas, enquanto aumenta a despesa e reduz impostos. Sobre o setor que representa, Vítor Bento insiste que o sistema financeiro nunca esteve tão saudável como agora.

CV

VÍTOR BENTO tem um currículo extenso, mas uma formação pouco habitual no mundo financeiro. O atual presidente da Associação Portuguesa de Bancos juntou a Licenciatura em Economia e posterior formação em Governança nas empresas a um mestrado em Filosofia e um doutoramento em Ciências Sociais. Em 1996, foi o fundador e primeiro presidente da agência que gere a dívida pública portuguesa (IGCP), onde permaneceu até ao ano 2000. Passou depois por cargos de decisão em várias empresas, incluindo a liderança da SIBS durante 14 anos. Foi CEO da Unicre e administrador não executivo da Galp. Um dos cargos que lhe deu mais visibilidade foi, no entanto, um dos que ocupou durante menos tempo: em 2014, durante três meses, foi CEO do Banco Espírito Santo, fazendo a transição para o Novo Banco.

contexto político traz riscos não apenas para a aprovação do Orçamento do Estado para 2025 (OE) como também para o conteúdo do documento, mas não há motivo para dramas. Eis, de forma resumida, a posição e expectativa do presidente da Associação Portuguesa de Bancos (APB) sobre o OE.

Em entrevista ao Negócios, o responsável sustenta que o equilíbrio parlamentar frágil dificulta as negociações, o que, no limite, pode levar a que não só a aprovação não seja linear como pode acontecer que "com toda a gente a querer um orçamento bom para o seu lado, o resultado das misturas pode resultar num orçamento mau". Vítor Bento sublinha que a constatação destes riscos não deve, no entanto, ser tomada com alarmismo. "Não há drama se o orçamento não for aprovado ou se não for aprovado à primeira", diz.

E com o IRC a ser um dos destaques do debate sobre o OE, Vítor Bento defende a medida proposta pelo Governo, que aponta para uma descida de dois pontos percentuais por ano. "É essa redução que poderá permitir, facilitar, estimular, incentivar a criação de grandes empresas", argumenta o economista, que confessa ter curiosidade para ver como é que o Governo vai "quadrar as contas" públicas, tendo em conta o previsto aumento da despesa do Estado.

Num momento em que a crise da habitação continua no topo da agenda política e económica, Vítor Bento confessa que não conhece estimativas para o efeito da garantia pública prometida pelo Executivo.

Sobre o setor que representa, o presidente da APB insiste, sem surpresa, na redução das contribuições extraordinárias sobre a banca, que já renderam mais de 3 mil milhões de euros ao Estado. O sistema financeiro, repete, está mais sólido do que nunca, sendo hoje assente numa "construção antissísmica". ■

Não há nenhum drama se o OE não for aprovado ou não for aprovado à primeira. É possível funcionar com duodécimos. E o funcionamento com duodécimos não tem de ser o ano inteiro.

A redução do IRC é importante acima de tudo para as grandes empresas, que não há. É essa redução que pode permitir a criação de grandes empresas.

"Que crie condições de eficiência económica"

Há riscos para o Orçamento do Estado, mas não são motivo para alarme, argumenta o presidente da Associação Portuguesa de Bancos. Em entrevista ao Negócios, Vítor Bento sublinha que as negociações são complexas. "Existe uma maioria frágil, o equilíbrio parlamentar é dos mais frágeis que me lembro, tudo isso causa dificuldades potenciais e, portanto, a aprovação não é linear", sustenta. E deixa um aviso: "Pode acabar por sair um orçamento mau: toda a gente a querer um orçamento bom para o seu lado, mas depois o resultado das misturas resultar num orçamento mau". Ainda assim, entende que "não há nenhum drama definitivo se o orçamento não for aprovado ou se não for aprovado à primeira", dado que é possível funcionar com duodécimos, fórmula que não tem necessariamente de ser aplicada durante a totalidade do ano. "A única coisa que assegura é que se pode entrar no ano a funcionar. Mas isso não impede que não possa haver novas propostas, novas negociações, que não possa vir a haver um orçamento ao longo do ano". Não há, por isso, lugar para dramas. "A democracia está consolidada e tem mecanismos de lidar com as dificuldades que vão aparecendo no caminho". Sobre o conteúdo do documento, "o que é importante é que assegure condições de eficiência económica, para que depois as empresas possam criar a prosperidade que o país precisa. Que ajude a facilitar a vida das pessoas, que tenham acesso a serviços em boas condições. Que tenha a rede de proteção social para garantir que toda a gente tem o mínimo de existência. Dificuldade? "Quadrar as contas", dado o aumento de despesa e corte fiscal. "Tenho curiosidade", atira. ■

"Duodécimos asseguram que se entra no ano a funcionar. Isso não impede que haja um orçamento ao longo do ano.

"Redução fiscal pode levar a sediar empresas no país"

O Governo quer reduzir a taxa normal de IRC dos atuais 21% para 15% em 2027, ao ritmo de dois pontos percentuais por ano. É a velocidade possível, considera Vítor Bento. "Será o ritmo que provavelmente se considera que é politicamente exequível. Percebo que, politicamente, a redução do IRC traz um benefício imediato às empresas grandes e isso socialmente pode criar algum constrangimento", diz. O presidente da Associação Portuguesa de Bancos (APB) constata que "é sempre muito falado que a queda do IRC vai beneficiar as grandes empresas" e admite que a ideia é em parte verdadeira, mas sublinha que a queda do imposto sobre o lucro "é importante, acima de tudo, para as grandes empresas, que não há", porque "é essa redução que poderá permitir e estimular a criação de grandes empresas". E o país precisa de companhias de grande dimensão, defende: "São as grandes empresas que podem ter maior produtividade e podem pagar maiores salários". A queda do imposto tem efeitos em "toda a cadeia de prosperidade, com mais criação de valor, mais lucros, maiores salários". Além disso, pode levar a "sediar em Portugal empresas que hoje poderão ir para o estrangeiro", assim como incentivar as empresas que queiram crescer a fazê-lo. Vítor Bento entende que o país tem não apenas taxas de IRC muito elevadas, mas "uma série de alcavalas, de derramas que são progressivas, o que significa que estão a taxar o capital, porque a taxa cresce com o volume dos lucros, e o volume dos lucros cresce com o capital aplicado. Isto é um elemento desincentivador da acumulação de capital, da produtividade e da subida de salários", atira o presidente da APB. ■

"Os acionistas têm sido muito sacrificados"

O aumento das taxas de juro do Banco central Europeu tem permitido ao sistema financeiro obter resultados avultados, como não experimentava há muito. Nalguns casos, lucros-recorde. Em paralelo, os bancos acumularam capital, vendo os rácios dispararem em flecha para níveis inéditos. E agora, o que fazer a esse capital? Neste ano o país assiste a níveis de distribuição de dividendos pouco habituais em Portugal – só o BCP decidiu entregar 257 milhões, ou 30% dos resultados, e a Caixa distribuiu ao acionista Estado um dividendo de mais de 800 milhões, antecipando a devolução da totalidade da injeção de 2.500 milhões feita na recapitalização. Para o futuro, Vítor Bento não arrisca um comportamento padronizado do setor. "É o tipo de decisão que individualmente cada banco terá de tomar. Nuns casos, provavelmente, devolverão capital aos acionistas. Os acionistas têm sido muito sacrificados nos últimos anos. Outros podem ter projetos de expansão", diz. O presidente da APB entende que o setor que representa tem hoje uma robustez que não se compara à que tinha na crise financeira de 2008. "A construção da banca é hoje mais antissísmica do que era naquela altura, o que significa que hoje tem mais capacidade de resistir a um sismo violento", ilustra. Sobre o impacto previsível da garantia pública para os jovens que querem comprar casa – uma medida criada pelo Governo que ainda não entrou em prática – confessa não ter números. "Não tenho nenhuma estimativa, nem sei se o Governo tem, de quantas pessoas podem ser abrangidas", diz Bento sobre a decisão que tem a "vantagem principal de aumentar o campo de possibilidades das pessoas". ■

Ritmo de corte do IRC é provavelmente o que se considera exequível. Traz benefício imediato às empresas grandes e isso socialmente pode criar constrangimento.

A banca, contrariamente à opinião percebida, é dos setores mais sacrificados com impostos extraordinários.

"Banca já pagou 3 mil milhões em contribuição extra"

A ideia de que os bancos são pouco tributados reside num problema de perceção, afirma o presidente da APB. "Contrariamente à opinião percebida, é dos setores mais sacrificados com impostos extraordinários", diz. "Além dos impostos gerais, nomeadamente o IRC, tem um conjunto muito grande de alcavalas fiscais. Desde 2011, estou a citar de cor, terá pago mais de 3 mil milhões de euros nas contribuições extraordinárias", diz, referindo-se à contribuição sobre o setor criada em 2011, ao adicional de solidariedade aplicado desde a pandemia e às contribuições para o Fundo de Resolução. E acrescenta um fator: "A banca paga IVA, é quase como um consumidor a pagar IVA. Enquanto as empresas, na criação de valor acrescentado, descontam, a banca é um pagador final de IVA. Dentro dos princípios de eficiência económica e de equidade, essa carga deveria ser aliviada", defende. Aliviada ou anulada? "Temos de ir por passos. Admito que, politicamente, seja complicado, de um momento para outro, eliminar toda a carga. Mas vale a pena começar-se a pensar no seu alívio e ter um programa gradual de normalização". A banca, defende, "deve estar sujeita a impostos gerais do Estado como qualquer outro setor e não ser distinguida desfavoravelmente, até porque isso mina a competitividade na Europa". E mune-se do relatório Draghi: o documento "assinala que a Europa tem perdido competitividade, tem mercados fragmentados, as autoridades nacionais têm o costume de pôr regras adicionais em cima das europeias, e nós somos um dos países onde este acrescento é muito utilizado". Mas isso, diz, "mina a competitividade do país e era bom que fossem criadas condições de competitividade, porque isso beneficia toda a sociedade". ■

ECONOMIA

ZONA EURO

Ganhos com taxas de juro põem famílias a poupar

Ciclo de taxas de juro elevadas está a pôr as famílias da Zona Euro a poupar: por um lado, pela incerteza e receio do futuro, por outro porque, em termos agregados, está a compensar investir em depósitos. Consumo está aquém, mas BCE espera que "normalize" no final do ano, puxando pelo crescimento da economia.

Mariline Alves

O consumo privado na Zona Euro ficou praticamente estagnado no segundo trimestre. Famílias estão a optar por adiar compras e poupar.

SUSANA PAULA
susanapaula@negocios.pt

Depois de a subida das taxas do Banco Central Europeu (BCE) ter pressionado os orçamentos familiares da Zona Euro, desde o final do ano passado que o cenário se inverteu. As famílias, em geral, estão a ter mais ganhos com os juros e, por isso, estão a optar por poupar, em vez de consumir.

Na semana passada, o BCE lançou várias dúvidas sobre o crescimento económico da Zona Euro. "A recuperação está a enfrentar alguns ventos contrários", afirmou Christine Lagarde. Com o rendimento disponível das famílias a aumentar e a inflação a ceder (bem como as taxas de juro, pelo menos ligeiramente), o BCE esperava que o consumo privado descolasse. Mas isso não aconteceu. Apesar de o rendimento disponível das famílias ter subido 1,6% no primeiro trimestre face aos três meses anteriores, o consumo privado ficou praticamente estagnado na Zona Euro (+0,1%).

"O consumo tem estado mais fraco do que o antecipámos, vamos continuar a ver o que se passa", afirmou a presidente do BCE.

O que está a acontecer, então, ao dinheiro? O "staff" do BCE explica que "um crescimento mais forte do que o esperado de rendimentos que não provêm do trabalho contribuiu para um crescimento mais elevado do que o esperado em poupanças".

0,1%

CONSUMO
No segundo trimestre, o consumo privado avançou apenas 0,1% face aos três meses anteriores, ficando praticamente estagnado.

Ou seja, os rendimentos de capital explicam uma parte. Desde 2007 que os juros pagos pelas famílias da Zona Euro superavam os juros recebidos em cerca de 1% do PIB. Com a política de aperto monetário introduzida pelo BCE em 2022, essa diferença diminuiu – com ganhos para o agregado das famílias: no final de 2023, pagam mais cerca de 0,3% do PIB em juros do que recebem.

Cálculos da Oxford Economics, já com números deste ano, vão no mesmo sentido. "As famílias da Zona Euro têm beneficiado em termos líquidos de taxas de juro elevadas, devido à longa duração das hipotecas, continuando a pagar juros baixos sobre as suas responsabilidades – particularmente na Alemanha e em França – ao mesmo tempo que ganham bons juros sobre os seus depósitos", afirma Daniel Kral, analista da Oxford Economics.

Por isso, acrescenta, "as famílias têm um incentivo forte para continuar a poupar – mais do que para gastar – o que resulta numa procura enfraquecida". E, de facto, o BCE estima agora que, depois de ter representado 14,9% do rendimento disponível das famílias da Zona Euro no segundo trimestre deste ano, a taxa de poupança suba até ao final do ano para 15,1% – o valor mais elevado desde o final de 2021, quando a economia europeia ainda sofria fortes constrangimentos decorrentes da pandemia de covid-19.

Sobre estas conclusões, é de sublinhar que os dados são agregados e que, como qualquer média, escondem a heterogeneidade entre países e famílias. Um estudo recente da Comissão Europeia demonstrou que o efeito da subida das taxas de juro foi regressivo. Ou seja, foi pior para as famílias com menores rendimentos (já

que as com mais rendimentos conseguem colocar parte em instrumentos de poupança).

Poupar para piores dias

Por outro lado, as famílias estão pouco confiantes. Os últimos indicadores da Comissão Europeia mostram que o indicador de confiança diminuiu ligeiramente em agosto – e continua abaixo dos níveis pré-pandemia. "A incerteza em relação ao comércio externo e às polícias económicas pode estar a contribuir para isto", descreve, por sua vez, Andrew Kenningham, da Capital Economics. Para o analista, "o baixo crescimento da Zona Euro", com a Alemanha a poder entrar em recessão este trimestre, "a falta de soluções políticas (em particular na Alemanha e em França)" e o "apertão na política orçamental" europeia estão a pesar no pessimismo das famílias.

"Isto leva a que mais pessoas poupem para dias mais chuvosos", afirma Andrew Kenningham. Aliás, os inquéritos da Comissão Europeia mostram que as famílias esperam continuar a aumentar as suas poupanças nos próximos trimestres.

Incentivos vão mudar

Depois de o BCE ter reduzido as taxas de referência na semana passada, a expectativa é que a autoridade monetária volte a cortar os juros pelo menos mais uma vez. Nessa altura, "haverá menos incentivos a poupar e mais para gastar, sobretudo nas compras que foram adiadas", afirma o analista da Oxford Economics.

É por isso que a maioria dos analistas, tal como o próprio BCE, continuam a prever que o consumo privado seja o principal motor de crescimento em 2025 – "quando o consumo das famílias normalizar", afirma o BCE. ■

TOME NOTA

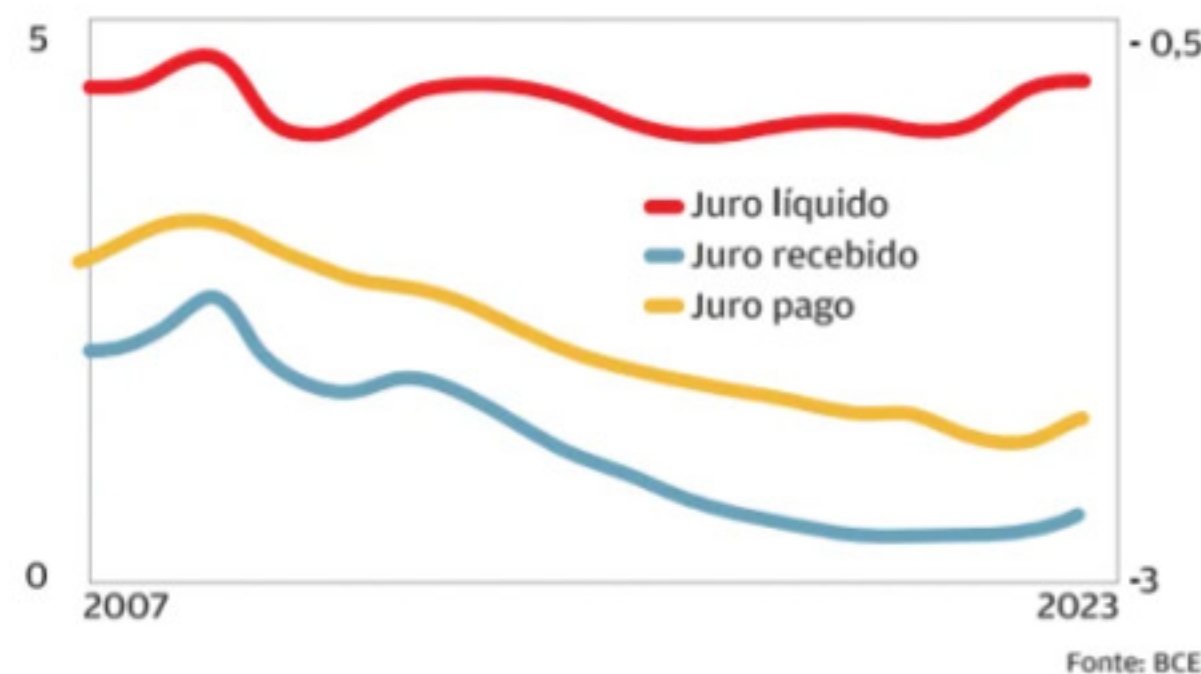
O que nos dizem os dados sobre os rendimentos e o consumo das famílias na Zona Euro?

O rendimento subiu, mas o consumo estagnou com as famílias da Zona Euro a optarem cada vez mais pela poupança dos rendimentos extras que têm conseguido, também por ganhos nos juros.

GANHOS COM JUROS SOBEM EM 2023

Peso no PIB dos juros pagos e recebidos (à esquerda) e da diferença líquida (à direita)

Com o apertão do BCE, houve ganhos também nos depósitos. Embora as famílias ainda sejam mais penalizadas pelos juros com empréstimos, a diferença diminuiu bastante desde o final de 2023.

Fonte: BCE

CONSUMO RECUPERA POUCO

Variação em cadeia do consumo privado na Zona Euro (e estimativas do BCE)

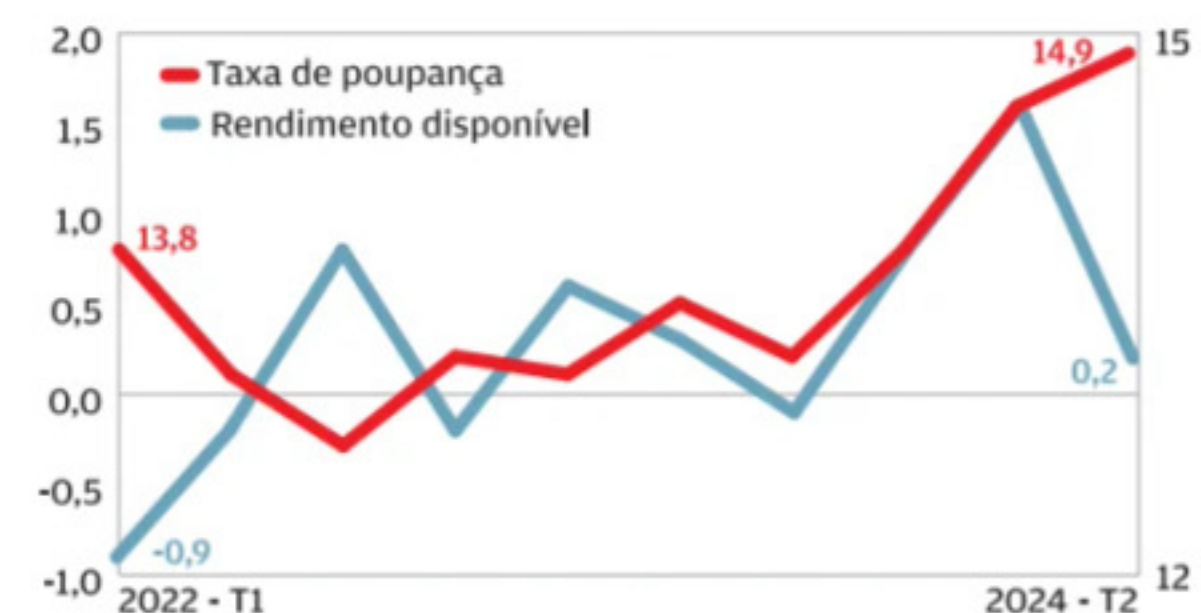
Depois de ter praticamente estagnado no segundo trimestre, o consumo privado deve acelerar muito ligeiramente no final deste ano. O Banco Central Europeu (BCE) estima que o consumo das famílias cresça 0,3% no arranque de 2025, um valor ainda limitado.

Fonte: Eurostat e BCE (para estimativas)

POUPANÇA SOBE COM MAIS RENDIMENTO

Variação em cadeia do rendimento disponível (à esq.) e poupança em % rendimento (à dir.)

Com a subida real do rendimento disponível das famílias, a taxa de poupança disparou. O BCE espera que a poupança mantenha os níveis elevados, mesmo quando o rendimento começar a travar.

Fonte: Eurostat e BCE (para estimativas)

Amortizações sem custo trouxeram poupança extra

Famílias amortizaram antecipadamente cerca de 8,3 mil milhões de euros em crédito à habitação em 2023, gerando poupanças extras.

As famílias portuguesas amortizaram antecipadamente mais de 8,3 milhões de euros em crédito à habitação no ano passado, com impactos positivos no consumo e na poupança.

Segundo uma nota da equipa de analistas do BPI, com base em números do Banco de Portugal, o valor de amortizações antecipadas do crédito à habitação em Portugal quase duplicou, passando de 6,5 mil milhões de euros para cerca de 11,7 mil milhões de euros. No entanto, se se excluir deste montante o valor relacionado com as transferências de crédito, o valor amortizado terá rondado os 8,3 mil milhões de euros.

"É um valor ainda significativo e que continua a sugerir que as famílias beneficiarão de algum alívio nos encargos com financiamento, com um impacto potencialmente positivo no consumo e/ou na poupança", lê-se na nota, assinada pela analista Teresa Gil Pinheiro.

Recorde-se que, no seguimento da subida das taxas de juro e consequente aumento dos encargos com crédito à habitação, as famílias puderam, desde 2022, amortizar os seus créditos à habitação sem pagar qualquer comissão de resgate ou imposto do selo. A medida está em vigor até ao final deste ano.

No entanto, Teresa Gil Pinheiro diz que ainda é incerta "a recomposição dos patrimónios das famílias este ano".

Taxa de poupança em máximos

Em Portugal, a taxa de poupança das famílias recuperou no primeiro trimestre, ficando em níveis anteriores ao choque inflacionista.

Segundo dados do INE do final de junho e referentes ainda ao primeiro trimestre de 2024, a taxa de poupança avançou para 8%. É um salto significativo face à fatia de 6,6% que era posta de parte no quarto trimestre de 2023. Os dados do segundo trimestre serão conhecidos na próxima semana.

Esta evolução decorre de uma aceleração no rendimento disponível bruto, para 2,6% de crescimento no ano terminado em março, em termos nominais, enquanto o consumo privado se limitou a avançar 1,1% (apenas 0,3% em termos reais).

O Banco de Portugal, no seu boletim de junho, frisava mesmo que a taxa de poupança das famílias portuguesas podia ultrapassar, este ano, os valores máximos registados durante o covid-19.

No boletim económico de junho, o BdP antecipa que a taxa de poupança deverá aumentar para 8,1% do rendimento disponível este ano. A confirmar-se essa previsão, esse valor irá superar a média dos anos anteriores à pandemia, que foi de 6,9% entre 2015 e 2019. Já para 2025, as projeções do BdP apontam para um ligeiro aumento da taxa de poupança para 8,3% do rendimento disponível, sendo expectável que a taxa de poupança das famílias estabilize nesse valor em 2026. ■ SP

8,3%

POUPANÇA

O Banco de Portugal estima que a taxa de poupança das famílias atinja 8,3% no próximo ano e que estabilize nesse valor em 2026.

ECONOMIA

FINANÇAS PÚBLICAS

Ajustamento de novas regras da UE pode penalizar maiores economias

Novo estudo questiona pressupostos de Bruxelas na análise à sustentabilidade das dívidas públicas, admitindo efeitos mais pesados e prolongados no PIB em resultado da consolidação que será exigida em Itália, França, Espanha e Alemanha. Impacto nas dívidas também pode estar a ser subestimado.

MARIA CAETANO
mariacaetano@negocios.pt

O ajustamento orçamental que será exigido, a partir do próximo ano, a algumas das maiores economias da Zona Euro no quadro das novas regras de governação económica da União Europeia poderá ter efeitos mais negativos do que aqueles que pressupõem neste momento as projeções preparadas por Bruxelas, determinando menores perspetivas de crescimento e rácios mais elevados da dívida do que o antecipado para o curto prazo.

O alerta é feito num estudo publicado na passada semana por um conjunto de economistas europeus ligados a instituições académicas da Áustria, Alemanha, Itália e Dinamarca. A publicação, "Análise à Sustentabilidade da Dívida nas Regras Orçamentais da UE Reformadas", questiona os pressupostos de base com os quais a Comissão Europeia está neste momento a negociar com os vários Governos a evolução das despesas para os próximos anos nos chamados planos orçamentais estruturais de médio prazo.

Estes novos instrumentos do Semestre Europeu, recorde-se, irão substituir os Planos de Estabilidade e, no caso de países com endividamento ou défices excessivos, determinar processos de consolidação avaliados em função da evolução da chamada despesa primária líquida – o novo indicador operacional das regras orçamentais nos tratados.

No caso de Portugal, e em função dos resultados das contas públicas recentes, o ajustamento exigido nestes planos de médio prazo deverá ser mínimo (anualmente, 0,09% do PIB no saldo estrutural primário, em cálculos recentes do "think-tank" europeu Bruegel), ainda que não haja margem para uma política expansionista.

Já nas grandes economias da Zona Euro – sobretudo, Itália, França e Espanha – espera-se uma forte exigência de consolidação, que nos casos italiano e espanhol poderá ser em quatro anos de dimensão superior àquela que estes países realizaram aquando do período da crise das dívidas soberanas, entre 2011 e 2014. Dados atualizados em junho pelo Bruegel – com base na mesma metodologia que é adotada pela Comissão Europeia – apontam para ajustamentos anuais em torno de 1% do PIB para estes três países, e de 0,11% do PIB no caso alemão.

Ora, o que este novo estudo questiona é o efeito previsto dessas exigências de consolidação no PIB e também na trajetória de dívida pública para esses países, lembrando que a metodologia adotada por Bruxelas nos cálculos – a "análise à sustentabilidade da dívida" - prevê para todos os países um mesmo multiplicador fiscal (0,75). Ou seja, face a um determinado nível de despesa, prevê-se um efeito uniforme no PIB dos diferentes países.

Yves Herman/Reuters

Bruxelas está a negociar com governos planos orçamentais de médio prazo.

> **Estagnação económica e subida de rácios da dívida pública acima do esperado no curto prazo podem diminuir a confiança dos eleitores e dos investidores da dívida.**
> ESTUDO "ANÁLISE À SUSTENTABILIDADE DA DÍVIDA NAS REGRAS ORÇAMENTAIS DA UE REFORMADAS"

Por outro lado, as projeções europeias não consideram efeitos prolongados no tempo de uma eventual redução na despesa pública e também não atendem à possibilidade de o impacto da consolidação num Estado-membro poder afetar outros, economicamente dependentes, e voltar de novo a influenciar o PIB desse país por via das exportações.

É produzida, por isso, uma série de cenários alternativos, com base em pressupostos diferentes. Os "resultados sugerem que o cenário de ajustamento de base da Comissão Europeia poderá ser demasiado otimista". Se no caso da Alemanha, a reduzida dimensão do ajustamento exigido implica diferenças moderadas face ao cenário-base de Bruxelas, nos restantes casos são bastante mais pronunciadas. Assumir, por exemplo, que o impacto da consolidação no PIB real será semelhante ao verificado aquando da crise da última década (multiplicador de 1,4), resultará em contração económica para a Itália, segundo os dados do estudo.

Em todos os cenários – incluindo combinados com um multiplicador apenas um pouco mais elevado do que o usado por Bruxelas (0.9) – o PIB real ficará abaixo do que espera a Comissão Europeia ao longo dos anos de implementação dos planos. Também em resultado disso, a evolução da dívida será pior que a esperada até 2038, ano final da avaliação da trajetória das dívidas. O estudo aponta para mais 6,7 pontos percentuais do PIB no rácio de dívida pública de França; 5,4 pontos percentuais em Itália; 4,0 pontos percentuais em Espanha; e 1,9 pontos percentuais na Alemanha.

"Apesar de uma mudança de nível nos rácios de dívida pública poder não pôr em causa a sustentabilidade das dívidas a médio prazo, estagnação económica e subida de rácios da dívida pública acima do esperado no curto prazo podem diminuir a confiança dos eleitores e dos investidores da dívida", alerta o estudo. Além disso, juntam-se os efeitos poderão ser mais fortes na Alemanha e noutros países mais dependentes do comércio dentro do bloco europeu, com o atual contexto do comércio internacional a não favorecer alternativas fora da UE. ■

CONJUNTURA

Comércio entre países da Zona Euro sobe pelo segundo mês consecutivo

Em julho, as trocas dentro do espaço da moeda única mantiveram alguma recuperação, com uma subida mensal de 0,9%. Ainda assim, considerando a evolução desde janeiro, persistem 4,3% abaixo de um ano antes.

Apesar de as trocas comerciais entre os países da Zona Euro se manterem, neste ano, ainda significativamente abaixo dos valores do ano passado, o comércio entre os membros da moeda única manteve melhorias em julho, pelo segundo mês consecutivo.

Novos dados publicados nesta segunda-feira pelo Eurostat indicam que o comércio dentro da área do euro cresceu 0,9%, em termos mensais, no mês de julho. Já em junho, tinha-se registado uma ligeira variação positiva de 0,1% em relação a maio.

Na comparação com o mesmo mês de um ano antes, o comércio dentro do espaço do euro avançou 4,3% em julho (caía 8,5% em junho, em termos homólogos).

A tendência recente de recuperação, porém, ainda fica longe de compensar as quebras verificadas em 2024, já que nos primeiros sete meses deste ano as trocas comerciais de bens entre os parceiros do euro ainda persistem 4,3% abaixo de igual período do ano passado.

Já relativamente ao comércio com os países fora do espaço da moeda única, as exportações para economias terceiras subiram 0,8% no mês de julho, enquanto as importações avançaram 1,6%, a um ritmo mais rápido.

A tendência recente ainda fica longe de compensar o mau desempenho desde janeiro.

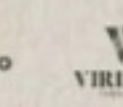
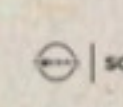
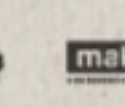
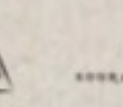
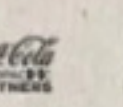
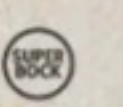
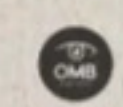
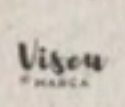
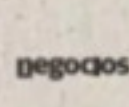
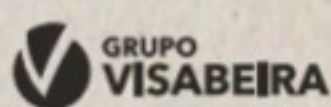
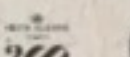
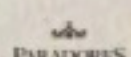
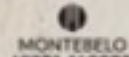
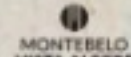
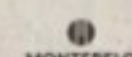
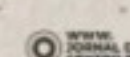
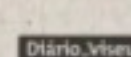
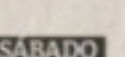
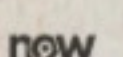
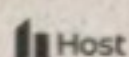
Face a mês igual do ano passado, as exportações avançaram 10,2% e as importações 4%.

Segundo o Eurostat, o excedente comercial conjunto das economias da moeda única manteve o crescimento, atingindo agora, nos primeiros sete meses deste ano, os 127,7 mil milhões de euros (21,2 mil milhões de euros no mês de julho).

No bloco alargado, observa-se um relativamente melhor desempenho no comércio internacional. As exportações registaram uma variação homóloga de 11,6% em julho, e as importações subiram 4,8% em termos também homólogos. Nesse mês, as trocas dos 27 com as maiores economias mundiais acelerara face aos dados de junho. As vendas da UE aos Estados Unidos estavam em julho 13% acima de um ano antes, sendo que no comércio com a China o crescimento homólogo neste mês foi de 3,9%. ■

MARIA CAETANO

Visita de Biden põe Angola no centro da guerra fria

CELSO FILIPE
Diretor adjunto
cfilipe@negocios.pt

Presidente dos EUA deverá visitar Angola em outubro. A deslocação ficará para a história porque será a primeira de um chefe de Estado norte-americano ao país e é uma vitória para Lourenço. Angola fica no centro da disputa entre EUA e China.

O Presidente norte-americano, Joe Biden, deverá visitar Angola em outubro o que constitui uma indiscutível vitória de João Lourenço e posiciona o país no centro da guerra fria entre os EUA e a China. A mensagem política é forte na medida em que, concretizando-se a deslocação, Biden será o primeiro chefe de estado dos EUA a visitar a África subsaariana desde Barack Obama em 2015. Mais, nunca nenhum Presidente dos EUA se deslocou a Angola, pelo que a visita, a materializar-se, ficará para a história também por esse motivo.

Para já, a ida de Joe Biden a Angola ainda está no domínio dos preparativos, mas o facto de este já não ser candidato presidencial reabriu uma janela de oportunidade para a realização da mesma. É curta, ou seja resume-se ao mês de outubro, e por isso exigirá celeridade de todos os envolvidos de forma a materializar uma promessa verbalizada por Biden em novembro de 2023, no decurso da visita de João Lourenço aos EUA.

Lourenço deixou chineses "furiosos"

João Lourenço, nas últimas semanas, já tinha dado sinais inequívocos que apontavam para uma aproximação a Washington. Primeiro, deu o dito por não dito e decidiu cancelar a viagem a Pequim onde devia participar no Fórum de Cooperação China - África (FOCAC) que decorreu entre 4 e 7 de setembro. Lourenço quebrou a promessa feita em março a Xi Jinping de marcar presença no evento e a opção deixou os chineses "furiosos" tal como Negócios noticiou na altura.

Evelyn Hockstein/Reuters

João Lourenço visitou os EUA em novembro do ano passado e foi recebido por Joe Biden.

Esta mudança de planos mostrou igualmente que a visita de Estado que João Lourenço fez à China, em março, não teve um desfecho a contento, sobretudo porque Pequim se recusou a suavizar o pagamento da dívida contraída por Angola junto de instituições financeiras daquele país.

O cumprimento do serviço da dívida é um encargo pesado para os cofres angolanos. Retira margem orçamental ao Governo e coloca uma pressão forte, agravada por um cenário de contínua desvalorização do kwanza.

O segundo ato deste teatro diplomático teve lugar a 6 de setembro e materializou-se no anúncio de que Angola irá receber, em 2025, a Cimeira de Negócios Estados Unidos-África. O entendimento que materializa a realização deste evento foi assinado por Agostinho Van-Dunem, embaixador de Angola nos EUA e Florizelle Liser, presidente do Corporate Council on Africa (CCA). Um comunicado divulgado pela embaixada salienta que esta escolha resulta de um encontro entre João Lourenço e Florizelle Liser, em maio deste ano em Dallas, no Texas.

Agora, para fechar o círculo, "o Presidente Joe Biden está a planear uma viagem a Angola nas próximas semanas, cumprindo uma promessa anterior", avançaram na passada sexta-feira à agência Reuters, "três fontes familiarizadas com os planos". A intenção foi posteriormente confirmada por fontes diplomáticas angolanas.

Factos relevantes

- Em setembro de 2023, Lloyd Austin tornou-se o primeiro secretário de Defesa dos EUA a visitar Angola.
- Antony Blinken, secretário de Estado norte-americano, visitou Angola em janeiro deste ano.
- Angola vai ser o país anfitrião da Cimeira de Negócios Estados Unidos-África que se irá realizar em 2025.

Ator principal na guerra fria

Este posicionamento de Angola, com ator principal da guerra fria em curso entre os EUA e a China, dá-lhe também uma influência regional crescente e mostra a relevância geoestratégicas das cadeias de abastecimento. Os EUA apostam na reabilitação do Corredor do Lobito que ligará Angola, a República Democrática do Congo e a Zâmbia aos mercados globais.

"Este projeto inédito é o maior investimento ferroviário de sempre dos Estados Unidos em África e irá criar empregos e conectar mercados para as gerações vindouras" declarou Biden em novembro do ano passado, frisando tratar-se de um investimento superior a mil milhões de dólares (mais de 918 milhões de euros).

Para concorrer com o Corredor do Lobito a China fechou em setembro, no âmbito da FOCAC um financiamento à Zâmbia e Tanzânia destinado a reabilitar a linha ferroviária de Tazara, a qual liga o centro do primeiro país ao porto de Dar es Salaam, capital do segundo, numa extensão de aproximadamente 1.900 quilómetros. A recuperação desta ligação visa oferecer uma rota alternativa de transporte de carga para o cobre e o cobalto da Zâmbia através do oceano Índico, concorrendo com o Corredor do Lobito, que termina no Atlântico.

Todavia, para contrariar a influência chinesa em Angola a visita de Biden, só por isso, não basta. É necessário que os Estados Unidos assim como os seus parceiros ocidentais promovam o aumento do investimento em Angola de forma a dinamizarem a economia do país. Sem criação de emprego e a ausência de uma aposta forte na industrialização, Angola ficará sempre refém dos compromissos anteriormente assumidos com a China. Neste sentido, a visita de Biden, poderá assumir-se como uma luz verde para a entrada de capital estrangeiro em Angola. ■

EMPRESAS

Os responsáveis financeiros de Benfica, Porto, Sporting e Braga marcaram presença no Thinking Football Summit, este sábado, no Porto.

DESPORTO

Perigos à espreita para o futebol português

O novo responsável pelas finanças do Benfica reconhece ao Negócios preocupação com o mercado de transferências, enquanto o vice-presidente do Sporting avisa para a perda de competitividade face a outros países da periferia europeia.

VÍTOR RODRIGUES OLIVEIRA
vitoroliveira@negocios.pt

O mercado de transferências – que é essencial para tapar os "buracos" operacionais dos clubes portugueses – está a mudar e pode não trazer boas notícias. Será razão para as SAD (Sociedades Anónimas Desportivas) se preocuparem? "Acho que é. Os compradores estão cada vez mais concentrados", disse Nuno Catarino, novo administrador do Benfica, ao Negócios.

O gestor, que começou este mês a supervisionar as contas da SAD benfiquista, ressalva que o Médio Oriente "tem trazido algum fulgor ao mercado de transferências", mas mesmo a liga saudita, que agitou o verão do ano passado, já só gastou agora 485 milhões de euros, cerca de metade face à época anterior.

Sem contar com compras e vendas entre clubes de um mesmo país, as transferências internacionais monitorizadas pela FIFA tiveram uma quebra de mil milhões de euros neste verão (-13%), para 5,7 mil milhões de euros.

"A sensação que temos é que estamos a trabalhar com o mercado mais curto ou que, pelo menos, não se está a expandir tão rápido", concluiu o gestor à margem do Thinking Football Summit, onde partilhou este sábado o palco com responsáveis financeiros de Sporting, Porto e Braga.

Ainda não há certezas se o momento que as transferências atravessam é conjuntural – com o Campeonato da Europa a atrasar o normal andamento do mercado – ou se é já um sinal de mudanças estruturais. "Acho que ambos", responde ao Negócios o vice-presidente executivo da SAD do Sporting, Francisco Salgado Zenha, responsável pelas contas dos leões. "Há obviamente um efeito de regulação e, portanto, de contexto, que está a ter impacto direto no mercado de transferências. O contexto diz respeito às regras do 'fair play' financeiro, não só da UEFA, que são sobejamente conhecidas, mas da própria Premier League e de outras. A Liga Espanhola já teve esse impacto há uns anos", diz Salgado Zenha, embora também considere que essa maior regulação pode "melhorar a credibilidade do futebol", permitindo ganhar "a confiança de outro tipo de investidores".

O caso mais paradigmático de travão a fundo é o do Barcelona, para ir ao encontro das regras da

Miguel Pereira/Liga Portugal

La Liga. E em Inglaterra sucedem-se casos de possível incumprimento das regras da Premier League. "Isso naturalmente tem impacto. No entanto, acho que não é razão para alarme", afirma, uma vez que o verão passado ainda foi "o segundo ano com maior volume de transferências" de sempre. "Temos de perceber que pode haver condicionantes, temos de estar preparados, mas o mercado de transferências vai continuar a existir".

E os clubes portugueses não correm o risco de ter de vender mais jogadores para chegarem ao valores que precisam? "Ainda houve muitas transferências nos 50, 60 e 70 milhões. Estamos a falar de volumes muito importantes", afirma. "Se os clubes portugueses venderem jogadores por esses valores são sempre excelentes vendas. Não há uma preocupação imediata".

Para Miguel Farinha, líder da EY em Portugal, podem estar a ser criadas as condições para que os grandes clubes europeus invistam menos em jogadores, tendo em conta "as limitações de 'fair play' financeiro", mas também "um contexto macroeconómico que não é tão fácil, que faz com que se gaste menos com as transmissões televisivas – hoje os direitos televisivos valem menos se calhar do que há uns anos –, e se gaste menos em publicidade".

Se o abrandamento sentido nas transferências continuar, Miguel Farinha avisa que "vai prejudicar o futebol português". "Se calhar, não vamos vender jogadores de 100 ou 120 milhões, mas a 40, 50 ou 70 milhões – e vamos ter de vender mais" para chegar aos montantes globais a que os grandes clubes nacionais se habituaram. "Provavelmente os valores serão inferiores durante algum tempo", admite.

O líder da EY vê, ainda assim, uma evolução "interessante" na classe média e média-alta da liga portuguesa, em que "clubes como Braga, Famalicão, ou Arouca estão a fazer transferências como nunca tinham feito".

Nuno Catarino, por outro lado, alerta ainda para a crescente concorrência na oferta de talento – e Países Baixos ou até a Bélgica são uma ameaça: "São, claramente. E são só um exemplo, porque estão mais perto de nós ou a ultrapassar-nos em termos de formação", afirma o responsável do Benfica. "A procura está talvez estagnada e muito concentrada em alguns clubes. E oferta, clubes formadores, há cada vez mais", incluindo grandes tubarões europeus, resume.

Perda de competitividade

O que verdadeiramente preocupa Francisco Salgado Zenha é se há ou não uma contração do negócio do futebol. "E há, de facto, essas preocupações, por exemplo, com os direitos televisivos lá fora ou com a pirataria. São impactos que podem ser preocupantes no médio e longo prazo". As transferências serão sempre "uma consequência daquilo que o negócio do futebol gerar".

Por cá, o problema é de crescente perda de competitividade face a outras periferias do futebol. "São desafios que nos preocupam, até porque nesses deveremos ter mais controle", diz Salgado Zenha, apelando ao Governo que contribua, reduzindo os impostos – reivindicação antiga, comum a todos os clubes – ou que permita álcool nos estádios, o que poderia trazer ao Sporting "alguns milhões de euros". ■

[Problemas de perda de competitividade face a outras periferias] são desafios que nos preocupam.

Há preocupações, por exemplo, com direitos televisivos lá fora ou com pirataria. São impactos que podem ser preocupantes no médio e longo prazo.

FRANCISCO SALGADO ZENHA
Vice-presidente executivo da SAD do Sporting

A sensação que temos é que estamos a trabalhar com o mercado [de transferências] mais curto ou que, pelo menos, não se está a expandir tão rápido.

A procura está talvez estagnada e muito concentrada em alguns clubes. E oferta, clubes formadores, há cada vez mais.

NUNO CATARINO
Administrador da SAD do Benfica

Se calhar, não vamos vender jogadores de 100 ou 120 milhões, mas a 40, 50 ou 70 milhões – e vamos ter de vender mais.

MIGUEL FARINHA
"Managing partner" da EY em Portugal

TELECOMUNICAÇÕES

Anacom quer voltar a ouvir mercado sobre atribuição de espectro

A consulta pública serve para decidir como atribuir o espectro disponível, mas não só. Dependendo dos contributos, pode vir a ser lançado um leilão que vá para lá do 5G.

Seis anos depois, o regulador do setor das telecomunicações (Anacom) quer voltar a ouvir o mercado sobre a disponibilização de espectro, bem como as formas de atribuição. Dependendo dos contributos que receber, pode vir a realizar um leilão, por exemplo, para atribuir as faixas de frequências disponíveis.

"A Anacom considera pertinente disponibilizar espectro para serviços de comunicações eletrónicas terrestres, pelo que vai auscultar o mercado sobre o seu interesse na disponibilização de faixas harmonizadas, isoladamente ou em combinação, e sobre o procedimento e condições de atribuição a adotar, assim como as respetivas condições de utilização", lê-se no comunicado emitido esta segunda-feira pela entidade que é liderada por Sandra Maximiano.

O objetivo desta consulta, que decorrerá até 25 de outubro, é compreender a posição do mercado no que diz respeito à alocação do espectro que está disponível, e não apenas relacionado com o 5G, "tendo em vista uma utilização eficiente, que beneficie a concorrência, a inovação e a eficiência nos mercados que compreendem este tipo de serviços, tendo presente que está em causa um recurso finito e escasso – o espectro de radiofrequências – constituindo-se como um 'input' indispensável para a produção e prestação de serviços de comunicações móveis com base em rede própria", acrescenta o regulador das telecomunicações.

A Anacom volta, desta forma, a fazer um exercício de auscultação que incide sobre um conjunto alargado de faixas de frequências, incluindo algumas das que já tinham sido objeto das anteriores consultas, assim como outras em que se aproxima o termo dos títulos habilitantes à sua exploração para serviços de comunicações eletrónicas terrestres ou com a possibilidade da sua disponibilização pela primeira vez para este tipo de serviços no curto e médio prazo, designadamente: 700 MHz, 800 MHz, 900 MHz, 1.500 MHz, 1.800 MHz, 2,6 GHz, 26 GHz e 42 GHz. ■

SARA RIBEIRO

25
CONSULTA
O regulador vai auscultar o setor sobre a disponibilização de espectro, com a consulta a ocorrer até 25 de outubro.

42
FREQUÊNCIAS
A auscultação da Anacom incide sobre um conjunto alargado de faixas de frequências, até aos 42 Ghz.

EMPRESAS

AVIAÇÃO

TAP e Airbus voltam a renegociar contrato e adiam entrega de aviões

A entrega de algumas das aeronaves em falta, no âmbito do polémico acordo da compra de 53 aviões negociado por David Neeleman, foi adiada para 2026 e 2027. A atualização do calendário levou à extensão do compromisso com a Airbus até 2028.

SARA RIBEIRO
sararibeiro@negocios.pt

A TAP e a Airbus voltaram a renegociar o contrato de compra das 53 aeronaves que nos últimos dias voltou a estar debaixo dos holofotes mediáticos, adiando a entrega de alguns dos aviões em falta para 2026. A informação consta do relatório e contas da companhia aérea relativo ao primeiro semestre deste ano consultado pelo Negócios.

O famoso contrato negociado quando a Atlantic Gateway – consórcio de David Neeleman e Humberto Pedrosa – ganhou a privatização da empresa, em 2015, previa a entrega de 39 A320neo Family e 14 A330neo entre 2018 e 2025. Porém, nos últimos anos, tem sido objeto de renegociação com vista ao diferimento da entrega de algumas das aeronaves, dados os impactos da pandemia no setor da aviação comercial.

Depois de a entrega ter sido adiada de 2022 para 2024, em abril deste ano as duas aeronaves A330neo em falta "foram novamente objeto de replaneamento, tendo sido a entrega de ambas diferida para o terceiro e quarto trimestres de 2026", lê-se no relatório da empresa liderada por Luís Rodrigues.

No mesmo documento, a TAP lembra que no que toca às aeronaves A320neo Family – das quais 13 inicialmente previstas para entrega no período de 2021-2022 – em 2020 tinham sido reagendadas para 2025-2027. Já em 2022, outros oito aviões desta família tinham sido alvo de reajuste nas datas previstas de entrega. Um cenário repetido também este ano, com a entrega adiada de 2024 para 2028, "prolongando o compromisso da TAP, S.A. para com a Airbus" até essa data, adianta. "Esta atualização de alteração das datas de entrega das oito aeronaves foi formalizada através de um acordo entre a TAP, S.A. e a Airbus na forma do 'amendment' ao contrato de aquisição do A320neo Family", detalha a companhia aérea.

Este contrato tem estado envolvido em polémica e nas últimas semanas ganhou novos contornos com o relatório da Inspeção-Geral de Finanças (IGF) a admitir suspeitas de crime na privatização em 2015. Em causa está precisamente a ligação entre os chamados fundos Airbus e a capitalização da TAP por David Neeleman. Isto porque os contratos feitos pelo empresário com a Airbus foram transferidos para a TAP, em 2015, com uma cláusula de penalização em caso de incumprimento do acordo estabelecido, que era de valor idêntico à capitalização que a Atlantic Gateway tinha de realizar.

O relatório da IGF sobre a TAP, conhecido este mês, conclui que a Atlantic Gateway adquiriu 61% do capital da TAP, SGPS, "comprometendo-se a proceder à sua capitalização através de prestações suplementares de capital, das quais 226,75 milhões de dólares americanos foram efetuadas através da sócia DGN Corporation (DGN) com fundos obtidos da Airbus, com base num acordo denominado 'framework agreement', celebrado entre aquelas empresas em junho de 2015, e do qual a Parpública teve conhecimento ainda em setembro desse ano", segundo o relatório da IGF. Aquele montante de capitalização, acrescenta a IGF no relatório citado pela Lusa, "coincide com o valor da penalização (226,75 milhões de dólares) assumida pela TAP em caso de incumprimento dos acordos de aquisição das 53 aeronaves (A320 e A330), o que evidencia uma possível relação de causalidade entre a aquisição das ações e a capitalização da TAP, SGPS e os contratos celebrados entre a TAP, SA e a Airbus".

Guillaume Horcajuelo/EPA

No final de junho, a TAP contava com uma frota de 99 aviões.

2
A330
Em abril deste ano, as empresas acordaram nova data de entrega para o terceiro e quarto trimestres de 2026.

8
A320
A chegada das oito aeronaves A320neo Family prevista para 2024 foi reagendada para 2028.

81,5
NOVO PAGAMENTO
Em 2024, a TAP pagou 53,6 milhões à Airbus e até ao final do ano prevê transferir mas 81,5 milhões.

TAP prepara novo pagamento à Airbus

No relatório e contas, a TAP assegura que "todos os montantes pagos em 2022 e 2023 já se encontram em linha com as alterações das datas de entrega das oito aeronaves" A320neo Family.

Decorrente dos compromissos assumidos no contrato com a Airbus, referente à entrada futura de aeronaves, em 2021 a transportadora pagou 53,3 milhões de dólares em "pre-delivery payments" (pagamento de pré-entregas) e em 2022 mais 58,2 milhões, montante a que acresceram 15,2 milhões em 2023. Já no primeiro semestre deste ano, a TAP transferiu 53,6 milhões de dólares para a Airbus, estando previsto o pagamento de mais 81,5 milhões na segunda metade do ano.

A companhia aérea encerrou o primeiro semestre com uma frota ativa de 99 aviões, um aumento líquido de uma aeronave quando comparado com o final do ano de 2023. ■

LOGÍSTICA

DHL investe 25 milhões no Porto e tem envelope de 50 para Lisboa

Após investir 25 milhões para elevar a capacidade no Aeroporto Francisco Sá Carneiro, a DHL aguarda luz verde para aplicar o dobro no Humberto Delgado, enquanto garante futura aposta em simultâneo no novo Aeroporto Luís de Camões.

É um investimento descrito como "estratégico" aquele que a DHL entrega esta terça-feira no Aeroporto Francisco Sá Carneiro. Trata-se de uma versão ampliada e renovada da infraestrutura instalada em 2012 que lhe vai permitir praticamente triplicar a capacidade de processamento de carga no Porto, que responde por mais de metade do negócio a nível nacional.

"Esta expansão no Porto, que comporta um investimento de 25 milhões de euros, pretende responder, por um lado, às necessidades de crescimento, resultado da dinâmica do tecido empresarial do Norte, e, por outro, também às necessidades da segurança dos envios e de conforto das nossas pessoas", diz o CEO da DHL Express Portugal, José Reis, em entrevista ao Negócios. Em números: a área passa de 11.000 para 18.135 metros quadrados, enquanto o sistema automático de processamento terá uma capacidade de mais 150% na importação (para 6.500 peças por hora) e de mais 300% na exportação (para sensivelmente 5.000 peças por hora).

Atualmente, explica, a DHL manuseia aproximadamente 11 mil envios por dia, equivalentes a 50 toneladas, no Porto, pelo que o investimento reflete as perspetivas a longo prazo: "O Porto tem vindo a crescer de forma muito consistente, apresentando um crescimento médio de 13,5% entre 2018 e 2023. As instalações estão agora preparadas para podermos crescer a um ritmo de cerca de 10% ao ano durante 15 a 20 anos". "O Porto – que é maioritariamente 'business to business', com 70% exportação e 30% importação – é uma fatia muito importante do negócio", enfatiza, dando nota de que representa 57% da faturação, embora sem especificar valores, em linha com a política do grupo de logística alemão.

Duarte Roriz

José Reis desempenha o cargo de CEO da DHL Express Portugal desde 2018.

Falta OK para pôr 51 milhões no aeroporto de Lisboa

Já para Lisboa a DHL tem um envelope de 51 milhões de euros (a preços de 2019), destinado a pôr fim às "condições indescritíveis" em que diz operar no Aeroporto Humberto Delgado, à espera do aval da autarquia. "É uma discussão que tem mais de oito anos. Já fizemos várias tentativas de forma a poder construir essa plataforma logística. Em 2019, tivemos um PIP [Pedido de Informação Prévia] aprovado, mas quando tentamos obter a licença de construção foi indeferida", explica. "A razão invocada foi a de que "havia um conflito com um projeto do município, mas nunca foi dito qual", reforça. Apesar da longa espera, mostra-se confiante de que a luz verde chegará "a qualquer momento", até porque sinaliza "uma grande recetividade" por parte do novo executivo camarário liderado por Carlos Moedas a um projeto "importante para o município não só pela criação de emprego que se supõe que venha a existir, mas também porque pode servir melhor os interesses dos exportadores sediados na Grande Lisboa", além de ser "vital para a economia, ao permitir mais facilmente às empresas internacionalizarem-se".

Operamos em mais de 500 aeroportos. Não consigo encontrar condições na área da carga idênticas às que temos no de Lisboa. São altamente deficitárias.

JOSÉ REIS
CEO da DHL Express Portugal

José Reis fala de uma obra urgente: "Operamos em mais de 500 aeroportos (...) e não consigo encontrar condições idênticas às que temos atualmente no Aeroporto Humberto Delgado. As condições na área da carga são altamente deficitárias. Do ponto de vista de segurança podem até colocar em risco a segurança das nossas pessoas e das demais que ali trabalham". Embora esteja em crer que há "sensibilidade da ANA/Vinci e abertura para ver como se podem melhorar as condições", o CEO da DHL Express em Portugal concede que "não há grande espaço de manobra", razão pela qual o projeto prevê uma infraestrutura de raiz que estima que possa levar entre "um ano e meio a dois anos" a erguer.

Este investimento não inviabiliza, porém, o que virá a fazer no futuro Aeroporto Luís de Camões, já que a DHL planeia ter um pé em cada lado: "Queremos construir no atual aeroporto e , como é evidente, discutir para podermos ter uma área no novo. Mostrámos interesse em dar uma opinião em relação ao que deve ser a área de carga no novo aeroporto. Espero que, mais à frente, a Comissão Técnica Independente faça o que disse que ia fazer e consultar-nos enquanto operador para a área de carga".

Crescer 5 a 8% em 2024

Depois de um 2023 "difícil", com "um crescimento muito residual", a DHL espera para 2024, que se tem revelado "mais positivo", um crescimento entre 5 e 8%, ainda assim abaixo da meta de 9,8%, como reconhece o gestor que aponta que o desempenho da empresa logística é indissociável da conjuntura económica portuguesa e mundial: "Não nos podemos esquecer que temos uma guerra na Europa, o conflito na Faixa de Gaza ou tensões geopolíticas entre a China e os EUA, que influenciam a performance da economia mundial e determinam muito o que uma empresa como a DHL pode ou não crescer". José Reis assinala que, de um modo geral, "a Europa está a crescer de forma muito significativa", mas que "Portugal não está a ter o crescimento que gostaria", o que, a seu ver, se deve em boa medida ao facto de "as exportações estarem muito direcionadas para a Europa". "A Ásia, por exemplo, no que é a realidade e o contexto DHL, está a crescer brutalmente. E até mesmo os EUA. E há mercados emergentes, sobretudo no Sudoeste Asiático, onde começa a haver uma base doméstica de consumo muito importante, muito ávidos de novos produtos, independentemente da origem. Se houver uma diversificação maior das exportações, sobretudo para estes destinos, eventualmente a economia portuguesa pode crescer mais", sublinha. ■

DIANA DO MAR

CONSELHOS DA DIÁSPORA

JOÃO VERNE OLIVEIRA
"SENIOR LEGAL COUNSEL" DA BP, CONSELHEIRO DA DIÁSPORA NO REINO UNIDO

Empresas deviam aproveitar mais o mercado da CPLP

Portugueses que se destacam lá fora ajudam a descobrir onde estão oportunidades de negócios e que tipo de empresas e atividades o país pode atrair. Uma iniciativa que junta o Negócios e o Conselho da Diáspora Portuguesa.

1. O QUE O/A LEVOU A SAIR DE PORTUGAL?

Surgiu-me uma oportunidade profissional. Concluí o curso de Direito e tinha alguma vontade de sair do país; mas procurei também emprego em Portugal. Felizmente, fui contratado por um escritório de advogados que, apesar de sediado em Lisboa, tinha uma forte presença internacional, nomeadamente nos PALOP, oferecendo-me a possibilidade de viajar e trabalhar noutras jurisdições.

Neste contexto comecei a viajar bastante para Angola, país de onde é originária a minha família. Com o passar do tempo, a vida acabou por se encarregar de fazer com que eu não voltasse a trabalhar, de forma contínua, em Portugal. Nunca tive grandes objeções sobre voltar a trabalhar no nosso país, mas foram-me sempre surgindo desafios profissionais estimulantes nos EUA, em Angola ou no Reino Unido, o que me levou a continuar fora de Portugal.

2. QUE VANTAGENS OU DESVANTAGENS LHE TROUXE O FACTO DE SER PORTUGUÊS/A?

O facto de ser português, especialmente no setor energético, trouxe-me grandes vantagens. Basta pensar que alguns dos maiores produtores de petróleo do mundo são países de língua e expressão portuguesa. Ser português permitiu-me comunicar de forma mais eficaz e ter uma maior compreensão do contexto cultural, o que se traduziu numa maior facilidade em trabalhar nesses países.

Quanto a eventuais desvantagens, diria que talvez a única significativa se prenda com a circunstância de grande parte do setor energético se reger pela lei inglesa/americana (a chamada "Common Law"). A educação jurídica em Portugal é tributária do sistema dito Romano-Germânico, o que obriga os nossos juristas a alguma formação adicional quando pretendem trabalhar neste setor num contexto internacional.

3. QUE OBSTÁCULOS TEVE DE SUPERAR E COMO O FEZ?

Naturalmente, qualquer pessoa que viva fora do seu país de origem tem de se adaptar à cultura e aos hábitos de vida e trabalho do país para onde se mudou. Eu já vivi em cinco países diferentes, fui-me adaptando e nunca senti problemas de maior. No entanto, aprendi, pelo convívio com pessoas próximas, que não se devem desvalorizar as dificuldades de adaptação, seja em que país for.

Olhando para aquilo que é normalmente mais difícil, penso que as saudades de quem (e do que) nos é próximo acabam por ser o maior obstáculo. Estou convencido de que não me enganarei muito se disser que quase todas as pessoas que emigram passam, de vez em quando, por um período de dúvida, questionando-se se vale a pena continuar fora. Essas dúvidas nunca desaparecem e existem sempre períodos onde se acentuam. No meu caso, já passei por vários momentos desses, mas – tudo considerado – continuo convicto de que vale a pena.

Tenho também a sorte de poder contar com uma mulher fantástica, que sempre me apoiou e incentivou a aceitar desafios profissionais em diferentes países. Uma parte importante do sucesso profissional passa por ter estabilidade familiar. No meu caso, tenho alguém inexcedível a ajudar-me a superar os desafios a que me tenho proposto. Ter o apoio da minha mulher e dos meus filhos é absolutamente essencial para ultrapassar as dificuldades de morar longe de Portugal.

Em termos profissionais, parece-me que os maiores obstáculos passam por questões de afirmação. Quando nos mudamos para outro país existe normalmente alguma desconfiança quanto ao que podemos acrescentar – é da natureza humana que assim seja. Como tal, penso que quem emigra acaba por ter de provar sempre um pouco mais. No meu caso, optei por fazer alguns mestrados em países de língua inglesa e, acima de tudo, nunca duvidei de que há sempre muito a aprender com quem conhece o mercado para onde nos mudamos.

4. O QUE MAIS ADMIRA NO PAÍS EM QUE ESTÁ?

Eu vivo e trabalho no Reino Unido há cinco anos e aprendi a admirar (ainda mais) a cultura de trabalho deste país. Penso que no Reino Unido se aposta bastante na inovação e nos jovens, valorizando-se carreiras multidisciplinares.

No Reino Unido, olha-se muito mais para a capacidade, talento e vontade do que propriamente para a idade – e isso é ótimo, uma vez que os jovens trazem muitas vezes perspetivas que nós, um pouco mais velhos, não temos. Aposta-se também muito na inovação, o que cria um ambiente em que as pessoas arriscam mais e não se dá demasiada importância quando as coisas correm menos bem.

Por fim, uma das coisas que mais me surpreendeu e que aprendi a admirar foi a valorização que se dá a carreiras multidisciplinares. Começa no ensino superior, onde os alunos tipicamente fazem um bacharelato na área que lhes desperta a maior curiosidade intelectual. Posteriormente, podem optar por fazer um curso de conversão que lhes permite exercer uma profissão para a qual o bacharelato não as qualificava. Frequentemente, os advogados com que me cruzo fizeram um bacharelato em artes, ciências, marketing, etc. Essa vontade de fazer coisas diferentes continua depois nas empresas, onde se valorizam experiências e conhecimentos adquiridos noutras áreas. Tudo isso ajuda a criar uma cultura de inovação que me parece bastante interessante.

5. O QUE MAIS ADMIRA NA EMPRESA/ORGANIZAÇÃO EM QUE ESTÁ?

Trabalho na BP há cerca de dez anos, e a empresa nunca deixa de me surpreender pela positiva – particularmente pelo rigor técnico que é incutido em todos os trabalhadores e pela atenção colocada na segurança das nossas operações. A BP opera num setor de alto risco e, sem um grande rigor nas questões de HSSE ("Health, Safety, Security, Environment"), não seria possível chegar à posição de liderança que vem

QUESTIONÁRIO ELABORADO E REVISTO POR PAULO MORGADO

Membro da direção da Diáspora Portuguesa

D.R.

João Verne Oliveira trabalha na BP há 10 anos e vive no Reino Unido há cinco.

ocupando há quase 100 anos.

A BP prima também por privilegiar o desenvolvimento profissional e permitir uma carreira internacional potenciada por operações em múltiplos países. Eu sou testemunha disso, uma vez que ao longo destes dez anos tive oportunidade de viver e trabalhar em diferentes jurisdições e de mudar o propósito da minha carreira dentro da empresa.

6. QUE RECOMENDAÇÕES DARIA A PORTUGAL E AOS SEUS EMPRESÁRIOS E GESTORES?

A maior recomendação seria a de internacionalizarem as suas operações e tentarem ao máximo aproveitar as oportunidades que se geram por falarmos português.

Naturalmente que Portugal, dada a sua dimensão e contexto geográfico, pode ter mais dificuldades do que outros países. Por outro lado, as barreiras geográficas já não são o problema que eram antigamente, e Portugal está bastante bem posicionado, entre os EUA e a Europa e muito próximo de África. Se pensarmos na nossa posição relativamente ao Oceano Atlântico, não é difícil pensar em todas as oportunidades que se abrem.

Num contexto de oportunidades globais, fazer parte da CPLP é uma vantagem que permite um acesso mais facilitado a um mercado com mais de 250 milhões de habitantes. As empresas portuguesas já exportam bastante para países da CPLP, mas penso que poderiam aproveitar ainda mais esses mercados. Basta pensarmos que alguns dos países da CPLP são países emergentes onde a população ativa é das mais jovens do mundo. Se olharmos para o futuro, não será difícil prever que alguns deles se vão tornar países com economias robustas, e os empresários portugueses devem posicionar-se para integrarem esse futuro.

Finalmente, há que tirar partido da facilidade que os portugueses têm em falar outras línguas e da sua capacidade de adaptação a diferentes contextos.

7. EM QUE SETORES DO PAÍS ONDE VIVE PODERÃO AS EMPRESAS PORTUGUESAS ENCONTRAR CLIENTES?

O Reino Unido é um mercado bastante aberto às empresas portuguesas e reconhece o talento português. Basta vir ao Reino Unido para se perceber a quantidade de portugueses que trabalham em diferentes indústrias e que abrem empresas e prestam serviços aqui. Qualquer empresa portuguesa, em qualquer setor, que aposte na inovação, vai ter as portas abertas neste mercado.

Existem também, naturalmente, setores mais tradicionais, como os vinhos, calçado, indústria da moda, onde já existe uma forte presença portuguesa, mas sinto que ainda há espaço para crescer. Portugal não tem falta de talento, pelo que muitas vezes passa mais por perceber o mercado e identificar oportunidades. Nesse aspeto, a AICEP tem feito um trabalho fantástico no apoio a empresas portuguesas que queiram perceber o mercado e tentar vingar.

8. EM QUE SETORES DE PORTUGAL PODERIAM AS EMPRESAS DO PAÍS ONDE ESTÁ QUERER INVESTIR?

Não me parece que exista um setor específico, mas existem muitas oportunidades para empresas do Reino Unido expandirem as suas operações para Portugal.

Portugal forma hoje profissionais de excelência nas mais variadas áreas, e as empresas internacionais seguem sempre o talento. Sem profissionais de excelência não existem empresas sustentáveis. Se olharmos, por exemplo, para a qualidade dos engenheiros, economistas e profissionais do setor das tecnologias que o nosso país forma, percebe-se que as empresas do Reino Unido encontram muita "matéria prima" para investir em Portugal.

9. QUAL A VANTAGEM COMPETITIVA DO PAÍS EM QUE ESTÁ QUE PODERIA SER REPLICADA EM PORTUGAL?

O Reino Unido tem algumas vantagens competitivas, mas penso que questões como a eficácia do sistema fiscal e uma maior celeridade processual nas questões jurídicas são absolutamente essenciais para explicar o sucesso do Reino Unido.

Muitas vezes, as empresas que investem em Portugal queixam-se dos chamados "custos de contexto", e olhando para a realidade portuguesa não é difícil perceber do que se queixam. O sistema judicial é muito moroso, existe ainda demasiada burocracia na máquina do Estado, tudo demora bastante tempo. Penso que se Portugal conseguir melhorar nestas áreas irá atrair ainda mais empresas.

10. PENSA VOLTAR PARA PORTUGAL? PORQUÊ?

Penso voltar, sim. No futuro, caso surja um desafio profissional interessante, gostaria de voltar. Por enquanto, sinto que faz mais sentido continuar a desenvolver a minha atividade profissional num contexto internacional; mas sei que vai chegar o dia em que vou ponderar voltar a Portugal. ■

Andre Pain/Epa

O banco central liderado por Christine Lagarde está a deixar vencer as obrigações que tem no balanço. Em dezembro deste ano, os reinvestimentos vão chegar ao fim na totalidade.

OBRIGAÇÕES

Portugal é o país mais afetado pela redução da dívida no BCE

A escassez de obrigações portuguesas a negociar no mercado estará a ser um dos principais fatores para o país ser o que está a perder mais peso no balanço da autoridade monetária. Não está, contudo, a refletir-se no financiamento graças ao equilíbrio das contas públicas.

LEONOR MATEUS FERREIRA
leonorferreira@negocios.pt

Após uma década a comprar dívida pública e privada da Zona Euro como nunca, o Banco Central Europeu (BCE) travou a fundo na estratégia para ajudar a combater a inflação. Portugal está a ser o país mais afetado.

As contas são da Oxford Economics, com base em dados da Haver Analytics, e dizem respeito ao período entre julho de 2022 – quando o BCE começou a subir juros e a reduzir a presença no mercado de dívida – e julho de 2024. Nesses dois anos, a autoridade monetária diminuiu a dívida de 16 países que tinha no balanço – e Portugal lidera a lista.

"A redução do balanço do BCE é pequena em termos relativos (face ao PIB de um país). Portugal está a ser alvo de uma diminuição mais rápida, mas não é muito (3,2% do PIB contra 2,8% na Alemanha e 2,7% em Itália)", explica ao Negócios Daniel Kral, economista sénior da Oxford Economics. "Tem provavelmente a ver com o perfil de maturidade da dívida detida pelo banco central e com as condições de liquidez do mercado obrigacionista local e não com uma escolha política deliberada", indica.

A diminuição da dívida que estava no balanço abrange dois programas que foram criados, o primeiro durante a crise financeira e o segundo na pandemia. No caso do programa de compra de ativos (APP), o BCE já deixou de reinvestir os montantes dos títulos que atingem as maturidades. Já no que diz respeito ao programa de compra de ativos devido a emergência pandémica (PEPP), a redução é, em média, de 7,5 mil milhões de euros por mês – no total da Zona Euro –, sendo que o Conselho já anunciou que tenciona descontinuar os reinvestimentos no final de 2024.

"É importante sublinhar que a redução do balanço é muito lenta – ao contrário da Reserva Federal ou do Banco de Inglaterra, o BCE não está a vender ativamente obrigações do seu balanço, tendo apenas deixado de reinvestir o capital vencido", ressalva Daniel Kral.

BCE detém 30% da dívida

E o economista exemplifica com a evolução do país: o BCE ainda detém 30% da dívida de Portugal, abaixo de um pico de 32% no quarto trimestre de 2022. "Combinado com o declínio do rácio da dívida pública de Portugal em relação ao PIB, há simplesmente menos dívida portuguesa negocia-

Há simplesmente menos dívida portuguesa negociada em mercado do que em 2019 (face ao PIB). (...) Em termos relativos, é agora mais escassa.

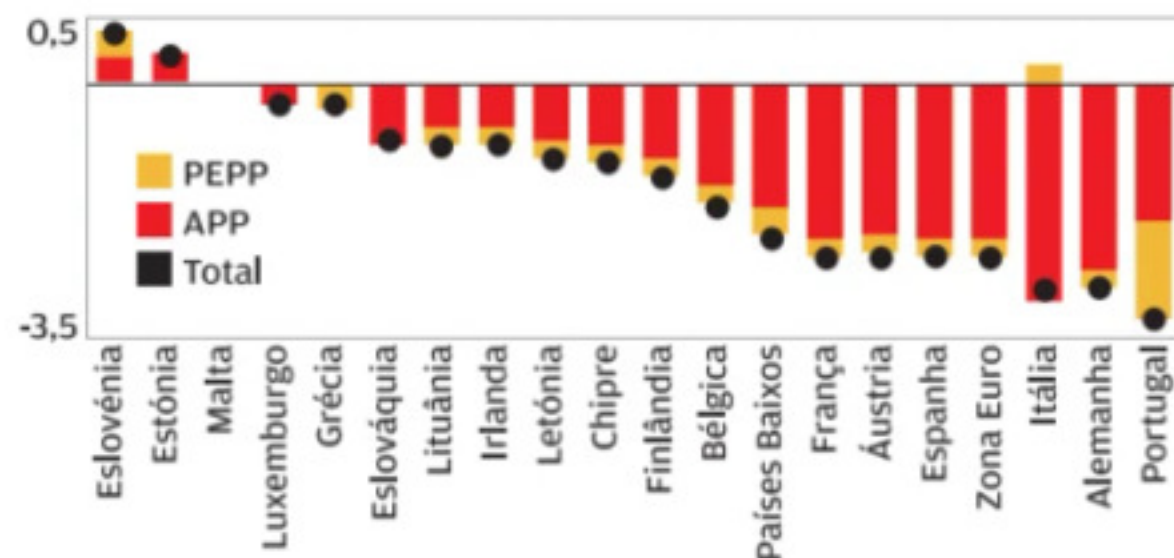
DANIEL KRAL
Economista sénior da Oxford Economics

Na lógica de refinanciamento, o BCE deixa de ser um ator presente. Daí a nossa preocupação de alisamento da curva.

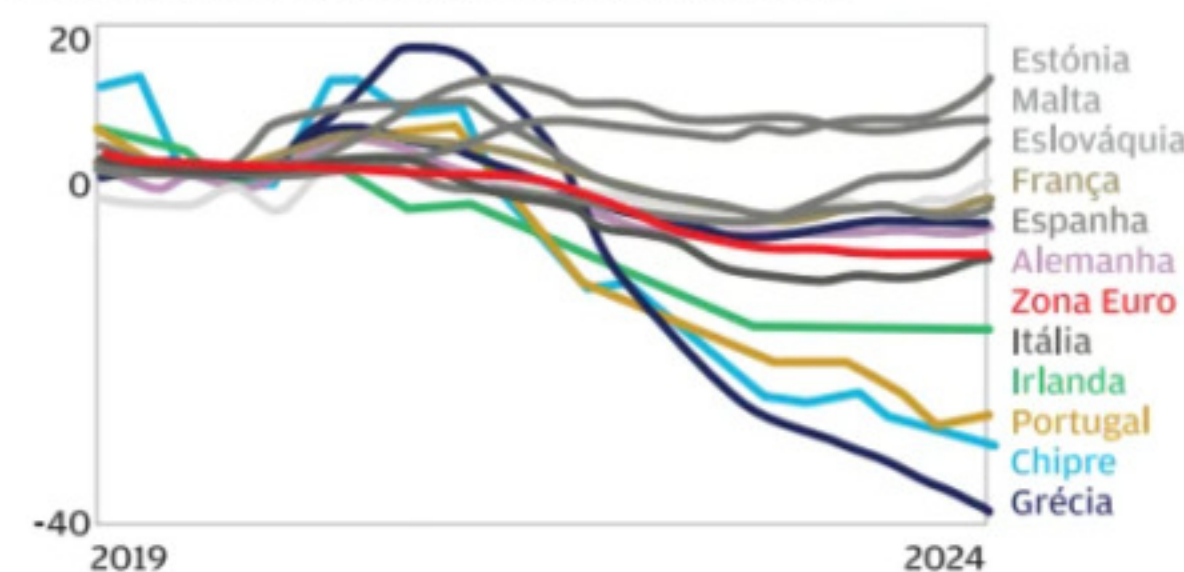
MIGUEL MARTÍN
Presidente do IGCP

SÓ DOIS PAÍSES GANHAM PESO

Compra líquida de dívida, entre julho de 2022 e julho de 2024, por país, em % do PIB

Portugal é o país da Zona Euro que, face ao PIB, mais perdeu peso no balanço do BCE. A tendência é generalizada e apenas dois países (Eslovénia e Estónia) foram alvo de compras líquidas.

GRÉCIA TEM MENOS DÍVIDA A NEGOCIAR

Evolução da dívida negociada, em pontos percentuais do PIB

Excluindo os títulos detidos pelo banco central, a dívida portuguesa negociada em mercado tem vindo a diminuir. Maiores quedas só mesmo as registadas por Chipre e pela Grécia.

30% DA DÍVIDA NACIONAL ESTÁ NO BCE

Distribuição das obrigações, em percentagem do total

Apesar da diminuição que tem ocorrido nos últimos dois anos, 30% da dívida pública portuguesa ainda é detida pelo BCE. Em sentido contrário, os títulos negociados em mercado aumentam.

Fonte: Oxford Economics/Haver Analytics

da em mercado do que em 2019 (em relação ao PIB de Portugal)", refere. "Portanto, em termos relativos, a dívida pública de Portugal é agora mais escassa".

Essa escassez deve-se ainda em parte à enchente de capital que entrou nos cofres do Estado por via dos certificados de aforro e que levou o país a emitir menos obrigações no mercado no ano passado, como explicou o presidente da Agência de Gestão da Tesouraria e da Dívida Pública - IGCP, Miguel Martín, na sexta-feira passada, numa audição no Parlamento. Avançou, contudo, que 2024 é o ano de regresso à normalidade.

Por isso, o país terá de lidar com um BCE menos ativo. "Na lógica de refinanciamento, o BCE deixa de ser um ator presente. Daí a nossa preocupação de alisamento da curva", indicou o presidente do IGCP, apontando para as operações de troca e de recompra de dívida que o Tesouro levou a cabo no mercado.

Miguel Martín acrescentou que o rating A está a ser a chave para Portugal conseguir não só mais, mas também diferentes investidores, como fundos soberanos e de pensões, incluindo da Noruega, Médio Oriente ou Singapura. Essa classificação das agências de notação financeira – superior à de Espanha – tem sido justificada pelo equilíbrio nas contas públicas e pela diminuição do rácio da dívida face ao PIB.

"A política orçamental e a credibilidade dos governos são importantes", concorda Daniel Kral. "É por isso que Portugal contrai atualmente empréstimos a um preço inferior ao de França. Em Portugal, existe um compromisso interpartidário com a disciplina orçamental, bem como resultados sólidos. Em França, os resultados são fracos e existe um vazio político, o que explica o aumento do prémio de risco. Em Espanha, registaram-se progressos, mas o défice orçamental continua a ser elevado (contra um excedente em Portugal)", acrescenta. ■

Reorganização da caixa de ferramentas de Lagarde divide

O Banco Central Europeu (BCE) está a avançar com um novo quadro operacional, que na prática resulta na reorganização e alargamento das ferramentas disponíveis. A autoridade monetária liderada por Christine Lagarde explica que quer estar preparada para a nova realidade do mercado – em que o excesso de liquidez começa a diminuir –, mas as opiniões dividem-se.

Em março, o Conselho do BCE anunciou que iria avançar com alterações ao quadro operacional para a execução da política monetária, "a fim de assegurar que este permanece adequado perante a normalização do balanço do Eurosistema". Há três principais mudanças, a começar pela criação de dois novos instrumentos: um portefólio estrutural de ativos e operações de refinanciamento de longo prazo. Além disso, com efeitos a partir desta quarta-feira, o corredor entre duas das taxas diretoras sofre um ajustamento.

O juro aplicável aos depósitos – a taxa através da qual o BCE define a orientação da política monetária – é reduzido em 25 pontos-base, para 3,5%, e o diferencial face ao juro das operações de refinanciamento é reduzido para 15 pontos. Ou seja, a taxa de juro das operações principais de refinanciamento é reduzida para 3,65% e a da facilidade permanente de cedência de liquidez para 3,9%.

A decisão "implica um 'custo de custódia' não negligenciável para os bancos e destina-se a reanimar um mercado interbancário de empréstimos em grande parte adormecido", explicam os especialistas da Oxford Economics. Antecipam que, em resultado das alterações, a oferta de ativos seguros seja maior, tornando a escassez de garantias um risco menor. "A nova carteira estrutural do BCE permitirá também ao banco central afetar as condições de mercado dos ativos públicos e privados", consideram, acrescentando que o novo quadro mantém as principais vantagens do sistema anterior e está "bem adaptado à infraestrutura financeira da Zona Euro, dominada pelos bancos".

Por seu turno, os economistas do Bruegel avisa que a revisão do BCE foi "prematura, uma vez que não havia informação suficiente para conceber com precisão o futuro quadro operacional". O "think tank" conclui que estas medidas só deveriam ter sido implementadas quando o excesso de liquidez atingir um intervalo entre 1,3 e 2 biliões de euros, o que só deverá acontecer em 2026 ou 2027, enquanto a adoção de um euro digital pode trocar as contas.

"Não há necessidade de conceber agora o futuro quadro operacional, uma vez que a atual reabsorção do excesso de liquidez não perturbará a condução da política monetária", critica o "paper" do "think tank" Bruegel. ■ LMF

3,5%

REFERÊNCIA
A taxa de referência, aplicável aos depósitos, desceu em 25 pontos-base para 3,5%, numa decisão unânime do Conselho do BCE.

15

DIFERENCIAL
O diferencial entre o juro das operações de refinanciamento e a taxa dos depósitos foi fixado pelos decisores em 15 pontos-base.

UNICRE: 50 anos de uma história "romântica" e "improvável"

Há 50 anos, quase todos os pagamentos em Portugal eram feitos com dinheiro. Até surgir a UNICRE – a primeira instituição financeira especializada na emissão de cartões e soluções de pagamento em Portugal.

Nasceu pouco antes do 25 de Abril de 1974, sobreviveu a inúmeras crises e continua a ser pioneira com o lançamento da primeira solução de parcelamento de compras em loja física.

João Batista Leite, CEO da UNICRE, assume-se como um "apaixonado por histórias românticas" como a da empresa que nasceu a 17 de abril de 1974, num período conturbado em Portugal: "Dezembro de 1973 foi a maior crise económica que houve em Portugal. Havia a crise do petróleo – a OPEP tinha cortado o abastecimento a Portugal, porque tínhamos a base das Lajes, e estávamos no meio de uma grande crise económica, com racionamento de gasolina, etc. Então, lançamos a UNICRE e acontece o 25 de Abril. A crise política veio logo depois, seguida da crise social e humana, com o retorno de mais de um milhão de portugueses vindos das colónias. É neste ambiente que a UNICRE nasce, uma empresa tipicamente capitalista, porque pretendia ter cartões de crédito e movimentos de dinheiro, algo que não era muito bem visto", conta.

Foi também nesta altura que o País passou por uma série de nacionalizações "começando pela banca". Em 1979, Portugal pede, pela primeira vez, ajuda externa ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e acontece o "primeiro resgate". Neste contexto social e político, João Batista Leite admite que parecia "improvável" que a UNICRE sobrevivesse. No entanto, pouco tempo depois, lançam "o primeiro cartão de crédito em Portugal", que "permitia às pessoas movimentarem-se sem ter de usar dinheiro, especialmente para viajar no estrangeiro".

A "primeira rede de aceitação de cartões" foi lançada pela UNICRE, no início dos anos 1980, e novamente a empresa enfrenta "o segundo resgate [a Portugal] e depois o terceiro". Na opinião do CEO, a UNICRE sobreviveu a todas estas crises, em grande parte, devido ao "espírito" dos seus colaboradores: uma "geração de talentos" que ainda hoje se mantém fiel à empresa, alguns dos quais há "cerca de 20 anos".

Mantendo a génese de ser pioneira na inovação, no ano 2000, a UNICRE lançou "o primeiro cartão para compras online, em Portugal": o Unibanco Net Net. Em 2010, foram também "uma das primeiras instituições a lançar o contactless", que, segundo João Batista Leite, teve "uma resistência tremenda" em Portugal "que não se via nos outros países". No entanto, a pandemia de covid-19 veio acelerar a transição digital e a necessidade de utilizar tecnologias como o contactless, que, tal como o nome indica, dispensam a necessidade de tocar no terminal de pagamento: "Em 2019, tínhamos 10% das transações em contactless. Hoje em dia, temos mais de 80%. Portanto, nestes últimos três, quatro anos houve uma revolução tremenda."

Com a pandemia e o confinamento, o comércio eletrónico "também explodiu". Por isso, a UNICRE "readaptou todas as soluções de e-commerce" e isso refletiu-se nos números: "O mercado valia 80 a 90 milhões de euros e, este ano, prevê-se que vá valer 150 a 160 milhões. É uma diferença tremenda. A UNICRE, com este espírito de resiliência e inovação, adaptou rapidamente as soluções de e-commerce: desde o e-commerce muito simples para a D. Francisca que quer vender rissóis até ao comerciante mais sofisticado. A UNICRE tem sido determinante na adoção de modelos de pagamentos que transformam a vida das pessoas para ser mais simples, mais segura e mais resiliente. Este tem sido, de facto, o nosso caminho e faz parte do nosso ADN."

Parcela Já: sem juros nem burocracias

Outra das características do negócio da UNICRE é a realização de parcerias com empresas que também tenham na sua génese a inovação e o objetivo de simplificar a vida das pessoas, como é o caso do Parcela Já. Em parceria com a UNICRE, lançaram um produto de pagamento que "permite a um cliente final que entre numa loja – desde óticas, lojas de informática, reparações de automóvel, entre outras – comprar o seu produto e pagá-lo até seis parcelas, sem qualquer tipo de custo, nem juros", explica Miguel Quintas, fundador do Parcela Já. Esta solução já está disponível em "milhares de lojas" que são "aderentes aos terminais da REDUNIQ" e também online.

> **A UNICRE tem sido determinante na adoção de modelos de pagamentos que transformam a vida das pessoas para ser mais simples, mais segura e mais resiliente. Este tem sido, de facto, o nosso caminho e faz parte do nosso ADN.**
>
> **JOÃO BATISTA LEITE**
> CEO da UNICRE

Quando comparada com outras formas de pagamento, como, por exemplo, um cartão de crédito, Miguel Quintas assegura que existem "várias diferenças": "Um cartão de crédito permite, ao cliente, atrasar ou substituir os primeiros três pagamentos por pagamentos parcelados. O Parcela Já tem uma opção de até seis meses. Tipicamente, o cartão de crédito inclui juros para o cliente final. O Parcela Já não tem juros. O cartão de crédito está limitado ao plafond que é concedido. No Parcela Já, não existe plafond. Depois, nem toda a gente tem acesso a um cartão de crédito. E o Parcela Já funciona com qualquer cartão – seja de débito ou crédito – de qualquer banco."

Além disso, segundo o fundador, o Parcela Já elimina completamente a burocracia exigida por outras soluções de paga-

80%

AS TRANSAÇÕES EM CONTACTLESS SÃO 80% EM PORTUGAL QUANDO EM 2019 ERAM APENAS 10%, MAIS UMA "REVOLUÇÃO" OPERADA PELA UNICRE, PIONEIRA NO LANÇAMENTO DO PAGAMENTO SEM CONTACTO FÍSICO, MUITO ÚTIL DURANTE A PANDEMIA DA COVID-19.

160

ANTES DA PANDEMIA, O MERCADO DE E-COMMERCE "VALIA 80 A 90 MILHÕES DE EUROS E, ESTE ANO, PREVÊ-SE QUE VÁ VALER 150 A 160 MILHÕES", REFERIU O CEO DA UNICRE, EMPRESA QUE ADAPTOU O COMÉRCIO ELETRÓNICO A TODO O TIPO DE CLIENTES.

mento: "Se eu quiser comprar uma televisão, por exemplo, e for pedir um crédito, o que é que acontece de seguida? Vão pedir, provavelmente, o recibo do salário, o comprovativo de morada, o comprovativo do IBAN, uma cópia do cartão de cidadão... Depois, ou a loja não faz o crédito ou, se fizer, ainda tem de estar à espera na fila para ser atendido e, no final do processo, pode até dar-se o caso de o crédito não ser aprovado. Ou só ser aprovado no dia seguinte." Em contrapartida, o processo de aprovação do pagamento através do Parcela Já demora cerca de "30 segundos": "No momento em que vai fazer o seu pagamento com o cartão de débito ou de crédito, é automaticamente decidido se vai ter acesso" ao pagamento em parcelas, assegura Miguel Quintas.

Segundo João Batista Leite, "há uma série de mecanismos que estão por trás" desta validação. No momento em que o cliente está a fazer a compra, a UNICRE, por meio de mecanismos de inteligência artificial, faz "uma análise do cliente, vai ao Banco de Portugal, percebe se está insolvente ou não...". No fundo, é feito "um conjunto de análises em menos de 30 segundos para facilitar" todo o processo burocrático.

E-GDS "a experiência total" no setor hoteleiro

Pôr a tecnologia ao serviço das pessoas e simplificar processos é também o mote da e-GDS, Global Distribution Solutions, outra das parceiras da UNICRE. Com 25 anos de experiência no desenvolvimento de sistemas de reservas para o setor hoteleiro, a e-GDS permite que o consumidor "reserve a sua total experiência no alojamento": "Há pouco tempo, a hotelaria vendia apenas o alojamento em si. Hoje em dia, a hotelaria vende a experiência. E consegue vendê-lo com parceiros de negócio que tenham, por exemplo, o rent-a-car, o restaurante, o spa ou algo do género", explica Ana Sofia Castelo, diretora-geral da e-GDS Global Distribution Solutions. Além disso, "com a parceria com a UNICRE, o cliente consegue pagar logo". Portanto – frisa a diretora-geral –, "facilita a vida do consumidor".

Além disso, os hotéis também vão ter de lidar com "muito menos burocracia": "Receber um pagamento de uma determinada entidade e depois ter de pagar a fornecedores que vão providenciar esse serviço obriga a grandes burocracias", justifica Ana Sofia Castelo. Esta plataforma "facilita a vida de quem está na receção", que, "naquele imediato, quando o cliente entra porta adentro, sabe que vem com um cartão de crédito que é válido e com uma transação que já está concluída. E, para quem está em backoffice, todos os processos ficam muito mais facilitados porque os sistemas comunicam" entre si.

Por tudo isto, a diretora-geral da e-GDS acredita que se trata de "uma solução para a hotelaria, que dá resposta não só às necessidades dos hóspedes, mas também às necessidades dos hotéis e dos grupos económicos na rentabilização da experiência completa de uma estadia".

Questionados sobre a possibilidade de existir também uma parceria entre o Parcela Já e a e-GDS, que permite pagar o alojamento e toda a experiência em parcelas, ambos respondem com produtividade e sentido de humor. Para Miguel Quintas, o acordo pode avançar assim que "terminar esta conversa". Já Ana Sofia Castelo faz "uma confidência": "Já trouxe os contratos", afirma, entre risos. Também João Batista Leite, CEO da UNICRE, quis "ajudar a fechar o negócio", afirmando que "esta parceria é quase natural".

Outra das inovações tecnológicas com o cunho da UNICRE é o projeto Mass Transit, uma parceria com a Visa e com os operadores de transportes que permite aceder a transportes públicos, em Lisboa e no Porto, utilizando apenas um cartão de pagamento com tecnologia contactless. Para concretizar como é que este sistema veio facilitar a vida aos utilizadores, João Batista Leite dá um exemplo: "Lembro-me do primeiro Web Summit que houve em Lisboa. Saí do evento às nove da noite e gerou-se o caos à volta do metro. Havia 30 mil pessoas a tentar comprar o bilhete, a tentar perceber aquela caixa... E isto assustou-nos. Portanto, começámos a falar com os nossos parceiros, porque em Londres ou Singapura isto parece ser natural. Fizemos essa parceria com os meios de transporte e vimos agora, durante as Jornadas Mundiais da Juventude, que as pessoas circulavam à vontade. Só têm de passar com o seu telemóvel, entram, saem e pagam o mínimo possível, porque há um mecanismo para garantir que pagam o mínimo possível."

Além da facilidade, outra das garantias da UNICRE é a segurança: "A UNICRE acabou de receber, pelo quarto ano consecutivo, a sua certificação em cibersegurança, que é o PCI DSS, que é o Payment Card Industry Data Security Standards".

OPINIÃO

A COR DO DINHEIRO

CAMILO LOURENÇO
Analista de economia
camilolourenco@gmail.com

São uns mal-agradecidos

A Dra. Maria de Belém Roseira aproveitou os 45 anos do SNS para puxar as orelhas aos portugueses. Segundo a ex-ministra da Saúde, "os portugueses não sabem valorizar o SNS que têm". Razões para isso? (...) "foi a cidadania que falhou". E explica: ""Porque nós somos exímios em ser avaros naquilo que decorre do que nós pagamos e sermos extraordinariamente exigentes relativamente àquilo que à custa dos outros nos é proporcionado; e isto não fica bem".

É verdade que quando não pagamos algo por determinado bem (o SNS é gratuito...), tendemos a não apreciar o seu verdadeiro valor. Mas a explicação de Maria de Belém Roseira é muito simplista. Vamos ver: os portugueses não sabem o valor (quanto custa) o SNS? Claro que não. Se o leitor fizer uma sondagem sobre o assunto aposto que mais de 90% dos portugueses não fazem a mínima ideia do valor do orçamento do Ministério da Saúde... nem quanto custa anualmente o Hospital de Santa Maria... nem quanto custa o ato médico mais comezinho. Mas de quem é a responsabilidade? Do próprio Estado. Se os governantes tivessem como preocupação explicar o que implica, em impostos, cada euro que é gasto a mais no SNS, a "cidadania" a que se refere a ex-ministra seria outra. Se cada português fosse confrontado com quanto custa cada hospital, cada consulta e cada exame (bastava aparecer ao fundo da página de cada receita, por exemplo), o seu sentido de "agradecimento" seria outro.

Mas o que acontece é exatamente o contrário: socialistas, bloquistas, comunistas e até gente da direita socialista adora falar do SNS como se fosse gratuito. No sentido de que não tem custo. E quando alguém se lembra de dizer que nada daquilo é gratuito, é apelidado de "fascista" ou "neoliberal". É isso que leva cada português a querer um hospital ou uma maternidade no seu bairro: vendeu-se ao cidadão a ideia de que aquilo que o Estado providencia não tem custo.

A Dra. Roseira tem razão. Mas devia atirar-se à classe a que pertence. E também não se pode esquecer que nos 5 anos em que foi ministra também não fez essa pedagogia. ■

A LEI DO MERCADO

JOSÉ SÁ REIS
Professor na Fac. de Direito da Universidade do Porto,
jose.sa.reis@gmail.com

A última coca-cola do Oasis

Nunca fui grande fã dos Oasis: nas batalhas da "britpop" que se travaram há 30 anos fui sempre dos "teams" Blur, Pulp ou Suede, e nunca liguei muito à banda dos irmãos Gallagher e à sua atitude de meninos mimados a fazer de conta que são maus. O que não quer dizer que não tenham meia dúzia de canções de que gosto, e uma ou duas de que até gosto muito.

Isto pode parecer uma forma estranha de começar uma crónica sobre temas de regulação de mercado, mas os leitores mais atentos ao fenómeno da música pop já perceberam onde é que eu quero chegar: à saga da reunião da banda para 2025, massivamente anunciada na imprensa e redes sociais, e mais especificamente ao processo de venda de bilhetes para os espetáculos no Reino Unido e Irlanda. Desta vez a culpa das malfeitorias parece nem ser dos irmãos, mas sim da Ticketmaster, o gigante americano de venda de bilhetes para tudo e mais alguma coisa. Segundo se tem lido na imprensa, a empresa usou um algoritmo de preços dinâmicos na venda dos bilhetes para estes espetáculos, que fez com que o preço a que os bilhetes foram vendidos tenha, em alguns casos, excedido em quase 150% o preço por que tinham sido anunciados. E a verdade é que autoridade britânica para a concorrência e os mercados (CMA) já anunciou a abertura de um inquérito para determinar se tinham sido violadas as leis de proteção dos consumidores e da concorrência.

> Desta vez a culpa das malfeitorias parece nem ser dos irmãos, mas sim da Ticketmaster, o gigante americano de venda de bilhetes para tudo e mais alguma coisa.

Há aqui algumas questões que é preciso separar. E uma questão prévia tem a ver com o facto de no Reino Unido, e com a exceção dos eventos desportivos, ser permitido revender bilhetes para espetáculos acima do preço de tabela – ao contrário do que acontece em Portugal, onde esse comportamento se considera incluído no tipo de crime de especulação, tal como previsto no Código Penal. Ora, isso significa que não é por aí que o comportamento é penalizado – muito embora ainda aqui seja necessário separar o papel da Ticketmaster, enquanto distribuidora do mercado "primário", do de outras empresas ou agentes que lhe compram bilhetes com a intenção de os revender com lucro. O comportamento da Ticketmaster só será proibido caso ofenda outras regras, e é isso que a CMA está agora a investigar.

Desde logo, os compradores de bilhetes podem não ter sido avisados de que o valor final a pagar por bilhete estaria sujeito ao leilão em que a prática de preços dinâmicos acaba por se traduzir. Possivelmente, os compradores confiavam em que os preços anunciados não seriam alterados, e que não lhes seria pedido que, "a quente" e sem aviso prévio, tivessem de tomar uma decisão sobre se gostavam assim tanto dos Oasis a ponto de desembolsar 100, 150 ou 200 libras a mais do que contavam. Isso poderá constituir uma prática comercial desleal, e nessa medida ser punível.

> O comportamento da Ticketmaster só será proibido caso ofenda outras regras, e é isso que a CMA está agora a investigar.

Mas a CMA vai provavelmente conjugar esta abordagem (mais ancorada nas regras do consumo) com o facto de a Ticketmaster ter um forte poder de mercado de distribuição dos bilhetes, onde os dados disponíveis online apontam para que tenha uma "share" entre os 45% e os 55% e no qual, portanto, será quase seguramente considerada como dominante. Se isso acontecer, a estas regras de proteção dos consumidores somar-se-ão as regras da concorrência, uma vez que podemos estar perante aquilo a que costuma chamar-se "preços excessivos", a mais típica forma dos abusos de exploração.

Mas isso é apenas se a CMA considerar que cobrar 355 libras por um bilhete que estava tabelado a 150 é uma prática desleal, e que o novo preço é "excessivo". E esta conclusão está longe de ser líquida, precisamente porque não estamos num mercado com preços regulados. Seria diferente, porventura, se se tratasse de bens de primeira necessidade (v.g., medicamentos) – coisa que dificilmente se poderá chamar às cantigas da banda de Manchester.

Resta esperar para ver se a CMA vai aproveitar esta excelente ocasião para elaborar sobre o conceito de preço excessivo, uma área em que a jurisprudência é tão escassa. Entretanto, "roll with it". ■

Coluna quinzenal à terça-feira

OCEANO GLOBAL

Valerá a pena colonizar o Distrito 19?

ALDINO SANTOS DE CAMPOS
Centro de Investigação do Instituto de Estudos Políticos - Universidade Católica Portuguesa

O Distrito 19, como foi carinhosamente apelidado pela Marinha Portuguesa num vídeo promocional apresentado por ocasião do Dia da Marinha em 2019, representa o Mar Português. Cinco anos volvidos desde essa data, e com uma nova liderança na Marinha, surge uma visão inovadora de promover a ocupação efetiva deste distrito líquido e infinito. Embora não esteja totalmente familiarizado com as razões específicas para esta visão, estas poderão estar alicerçadas nas raízes históricas da nossa nação.

Revisitando os compêndios da nossa história do final do século XIX, vem-nos à mente o célebre Mapa Cor-de-Rosa e o consequente, e humilhante, ultimato inglês, que nos obrigou a abdicar de algumas das nossas pretensões em África, nomeadamente no asseguramento da continuidade territorial entre Angola e Moçambique. As sequelas deste episódio deixaram um legado de humilhação e frustração nacional que haveria de marcar Portugal durante muitas décadas, culminando até, em última instância, no fim do regime monárquico.

A grande diferença entre a questão do Mapa Cor-de-Rosa e os atuais espaços marítimos reside na cobertura dos tratados internacionais em vigor em cada uma das épocas. Por exemplo, na Conferência de Berlim (1885), o Capítulo VI, nomeadamente os artigos 34.º e 35.º, estipulava as condições essenciais para que as ocupações fossem consideradas efetivas, sendo que Portugal não estava à altura de garantir esse tipo de ocupação para as suas novas pretensões territoriais africanas. Hoje, no mar, o cenário é distinto. Se nos concentrarmos no cumprimento rigoroso do Estado de Direito na ordem internacional vigente, essa ocupação torna-se completamente irrelevante. De facto, tanto a Convenção da Plataforma Continental de 1958 (Genebra, ONU), como a Convenção das Nações Unidas sobre o Direito do Mar de 1982 (Montego Bay, ONU) são claras ao afirmar: "Os direitos do Estado ribeirinho sobre a plataforma continental são independentes da ocupação efetiva ou fictícia e, bem assim, de qualquer proclamação expressa". Assim, a necessidade de ocupar o espaço marítimo só se justifica perante algum tipo de desafio à ordem internacional vigente, o que, de facto, já começa a acontecer.

Carlos Dias/Marinha Portuguesa

> Quanto à ocupação efetiva do mar, o atual comandante da Marinha afirma que será inevitável no futuro.

Quanto à ocupação efetiva do mar, o atual comandante da Marinha afirma que será inevitável no futuro. Segundo ele, "o ser humano vai viver e habitar o mar em plataformas que hoje ainda não existem, mas que a tecnologia já permite construir, e é uma questão de tempo, pois elas aparecerão". Esta ideia, embora ainda pertencente ao domínio da ficção verniana, é interessante, mas representa também um enorme desafio para o futuro incerto do ambiente marinho. Na verdade, não se trata de uma ideia nova à escala global. Existem já vários projetos-piloto, como o Floating Island Project, na Polinésia Francesa, liderado pelo Instituto Seasteading, ou o Maldines Floating City. Ambos representam desafios de várias ordens e, acima de tudo, a sustentabilidade desses projetos exige um contínuo apoio financeiro. Apesar de ambos enfrentarem dificuldades financeiras, as suas realidades geográficas são bastante diferentes da do nosso Distrito 19. Estes projetos estão em sistemas lagunares ou em coroas de atóis, que proporcionam uma estabilidade no espelho de água onde essas cidades flutuantes assentam. O nosso caso, no entanto, é muito mais complexo.

A nossa estreita plataforma continental geológica retira-nos a capacidade de beneficiar das águas de pouca profundidade a pouco mais de 12 milhas da costa. Mesmo dentro deste limite, o impacto da ondulação é significativo, o que tem sido um desafio para as grandes obras e infraestruturas costeiras nos últimos anos. Além disso, com o aumento dos efeitos das alterações climáticas e o consequente aquecimento da superfície do mar, a probabilidade de furacões atingirem as nossas águas aumenta cada vez mais. Eventos extremos desta natureza, com maior frequência e intensidade, poderão agravar-se ainda mais no caso de uma disrupção da circulação no Atlântico Norte, o que representaria um desafio extremo para a construção e manutenção de qualquer tipo de infraestrutura flutuante ao largo da costa portuguesa.

Embora seja uma ideia interessante, é pouco provável que, na nossa geração, possamos testemunhar a sua concretização. Fica a dúvida... Mas, com uma população a diminuir continuamente e com o interior do país em processo de desertificação, será que vale a pena apostar numa colonização do Distrito 19? ■

Coluna quinzenal à terça-feira

O NEGÓCIOS ERROU

Na edição impressa desta segunda-feira, a rubrica de um dos elevadores, na última página do jornal, saiu sem o respetivo texto. Nesse elevador, cuja seta seria para baixo, devia estar o seguinte texto, referente a Umaro Sissoco Embaló, Presidente da Guiné-Bissau: "Na quarta-feira passada, o Presidente da Guiné-Bissau garantia que não se recandidataria a um segundo mandato. Este domingo mudou de opinião e, afinal, já admite ir a votos se essa for a vontade dos seus apoiantes. O mais caricato de política palaciana é a circunstância de ela ocorrer num país que se transformou num narcoestado no qual a comunidade internacional deixou de acreditar". Pelo lapso, pedimos desculpa aos nossos leitores. ■

CONVIDADO

RICARDO NASCIMENTO
Advogado
Sócio da Pragma Advogados

Veículos autónomos: a revolução da responsabilidade civil e o futuro das seguradoras

Nos últimos anos, a indústria automóvel tem acelerado a fundo em direção a um futuro repleto de veículos autónomos. Esta revolução tecnológica não só promete transformar a nossa maneira de nos deslocarmos, mas também mudar as regras do jogo da responsabilidade civil automóvel, um tema que me interessa bastante como advogado. E claro, as seguradoras terão de se reinventar para não ficarem na berma da estrada. Em Portugal, este novo cenário levanta questões jurídicas e práticas que necessitam de uma atenção especial.

Os veículos autónomos, com os seus sensores avançados, inteligência artificial e sistemas de navegação de última geração, podem operar sem uma mão no volante. Este avanço promete tornar as estradas mais seguras, diminuir os acidentes causados por erros humanos e aumentar a eficiência do transporte. No entanto, a adoção destes veículos traz consigo um "rally" de desafios legais e regulamentares. E é aqui que as caixas negras se tornam essenciais. Uma das inovações mais significativas no contexto dos veículos autónomos é a integração das "caixas negras" – dispositivos semelhantes aos usados na aviação, que registam dados cruciais sobre o desempenho do veículo, decisões tomadas pelo sistema de inteligência artificial, e outros parâmetros técnicos imediatamente antes e durante um sinistro.

A revolução dos veículos autónomos é inevitável e traz uma transformação profunda na responsabilidade civil automóvel.

As caixas negras desempenham um papel vital na apuração de responsabilidades em caso de acidentes, uma vez que fornecem um relato objetivo dos eventos. Este nível de detalhe é essencial para determinar se a causa do acidente foi algo que correu mal.

As seguradoras portuguesas precisam de ajustar os seus modelos de negócio a esta nova realidade. Alguns dos principais pontos de atenção incluem:

1. Avaliação de risco: avaliar o risco dos veículos autónomos é como navegar em águas desconhecidas. As seguradoras necessitam de novas metodologias para calcular prémios, tendo em conta a fiabilidade do software de condução, a manutenção dos sensores e a infraestrutura de suporte.

2. Cobertura de seguros: pensar em seguros tradicionais para veículos autónomos é como usar um mapa de papel numa era de GPS. As seguradoras precisam de criar apólices inovadoras que vão além dos acidentes convencionais. Estas apólices devem incluir proteção contra falhas de software, ataques cibernéticos e problemas de programação. É como adicionar um novo nível de segurança, onde o seguro não apenas cobre colisões, mas também garante que, se o carro decidir "pensar" por si mesmo e fazer algo inesperado, o proprietário estará protegido.

3. Processamento de sinistros: investigar sinistros com veículos autónomos é como resolver um enigma de Agatha Christie. Será necessário determinar se a causa do acidente foi uma falha humana, um erro de software ou um defeito de fabrico. Isto exige uma especialização técnica mais apurada e colaboração com peritos em tecnologia. Com as caixas negras, será mais fácil determinar as causas dos acidentes e, portanto, atribuir responsabilidades de forma justa e informada.

4. Regulamentação e conformidade: a legislação em torno dos veículos autónomos ainda não existe. As seguradoras precisam de estar atentas às mudanças regulamentares e garantir que as suas práticas estão em conformidade com a lei, enquanto protegem os interesses dos seus clientes.

Em conclusão, a revolução dos veículos autónomos é inevitável e traz uma transformação profunda na responsabilidade civil automóvel. As seguradoras portuguesas enfrentam grandes desafios, mas também têm a oportunidade de liderar a inovação e definir novos padrões para a indústria. Adaptar-se a esta nova realidade será essencial para garantir a proteção dos consumidores e a sustentabilidade do mercado segurador no futuro. ■

CONVIDADO

JOSÉ MARTINO
Analista agrícola

As cooperativas agrícolas numa encruzilhada

As cooperativas do ramo agrícola são reguladas por legislação de 1999, 2001, 2015 e 2027, e têm de ter o reconhecimento anual de natureza agrícola pela "Cooperativa António Sérgio para a Economia Social – Cooperativa de Interesse Público de Responsabilidade Limitada".

A Direção-geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural do Ministério da Agricultura faz a verificação do cumprimento desta legislação e faz a emissão do Certificado de Natureza Agrícola.

O estado da arte do setor cooperativo agrícola: burocracia redundante, inconsequente, incoerência entre legislações, nos pormenores de aplicação. Há muitos anos que o cooperativismo agrícola se encontra numa encruzilhada sobre a sua importância estratégica.

O que podia e devia ser, o que pode e é, papel e importância, teoricamente de grande valor, na prática com menor reconhecimento e valor do que aquele que realmente possui no desenvolvimento económico e social dos agricultores.

Historicamente teve alguma importância no texto da Constituição da República de 1976, porque o seu desenvolvimento se enquadrava numa estratégia de transição da sociedade portuguesa rumo ao socialismo, traduzida na propriedade pública e cooperativa.

Com as diversas revisões constitucionais, o cooperativismo perdeu peso, houve mudança profunda na posição do setor no texto constitucional, perdeu o seu caráter alternativo ao setor público ou setor privado e passou para terceiro lugar, praticamente acessório. Tudo isto fez com que, a partir da década de 90 do século passado, saísse da prioridade política do Estado.

Neste século, as mudanças políticas e sociais focadas na competitividade entre instituições e pessoas, pareciam tirar peso à cooperação. Mas a realidade veio demonstrar que a economia social, onde as cooperativas agrícolas se inserem, é necessária, faz sentido, é importante, necessita ser melhorada do ponto de vista legislativo, orçamental, formação e comunicação.

A realidade mostra que o cooperativismo agrícola não pode ser tratado pelo Estado em pé de igualdade, no acesso aos fundos da União Europeia, com as empresas, porque os serviços únicos e exclusivos que as cooperativas prestam aos microprodutores, as entidades empresariais não o fazem por não terem interesse económico.

Têm de existir pacotes de ajudas do PEPAC ou do Orçamento do Estado de acesso exclusivo para as cooperativas agrícolas. Desta forma, é pago o serviço público que estas prestam aos agricultores e que promovem a coesão social e territorial.

O Estado deve ser exigente nas contrapartidas: formação dos dirigentes e cooperantes; gestão profissional; publicitação dos relatórios de gestão e contas; etc. Não compreendo porque o Ministério da Agricultura não exige o cumprimento do Código Cooperativo a todas as cooperativas agrícolas. Tenho uma enorme expectativa no trabalho político do ministro da Agricultura, José Manuel Fernandes. ■

A MÃO VISÍVEL
Observações sobre o impacto das políticas para toda a sociedade e dos efeitos a médio e longo prazo por oposição às de efeitos imediatos e dirigidas apenas a certos grupos da sociedade.

maovisivel@gmail.com

ÁLVARO NASCIMENTO

ANTÓNIO NOGUEIRA LEITE

CARLOS ALBUQUERQUE

JOAQUIM AGUIAR

JORGE MARRÃO

PAULO CARMONA

PEDRO BRINCA

Draghi ou Lampedusa?

ANTÓNIO NOGUEIRA LEITE

Na semana passada Mario Draghi apresentou o seu esperado relatório sobre o "futuro da competitividade europeia". Trata-se de um documento muito importante, quer pelo detalhado diagnóstico que comporta, quer pelas múltiplas sugestões de atuação, que implicarão uma profunda discussão no Conselho Europeu e em cada um dos 27 Estados-membros e, no final, decisões que conduzam a importantes mudanças, que possam inverter a trajetória de decadência face aos nossos principais concorrentes.

O diagnóstico é duro, porque a realidade também o é. O processo de criação de riqueza na União Europeia (EU) está fortemente esclerosado e são apontados, não só os sintomas, como muitas das causas. Perdemos relevância face aos EUA e outros espaços económicos, temos, uma produtividade que cresce muito menos (e trabalhamos menos) e acentuadamente divergente (em nosso desfavor) face aos norte-americanos, não conseguimos manter na Europa o resultado das boas ideias com valor económico que vamos tendo (a esmagadora maioria dos nossos "unicórnios" empresariais "emigra" para o outro lado do Atlântico) e não conseguimos criar um sistema financeiro amigo das boas novas ideias, que lhe proporcione o capital necessário para crescer. Pior, em parte, dada a forma como financiamos o nosso estado social (pagamos as pensões através de um sistema de transferências entre ativos e aposentados), não temos tantas poupanças disponíveis para as transformar em capital como os Estados Unidos ou o Canadá. O nosso sistema financeiro, muito assente na intermediação bancária, não apoia o desenvolvimento de uma economia pujante e inovadora, como o norte-americano.

Draghi apresenta muitas outras razões, nomeadamente a óbvia e cada vez menos comportável canga burocrática produzida em Bruxelas e Estrasburgo, que limita ainda mais a nossa capacidade para, concorrendo eficazmente, evitarmos esta rota coletiva em direção à irrelevância do bloco europeu. Mas, para já, há que acordar no diagnóstico. Antes do mais difícil, que será a discussão das medidas propostas e da sua concretização. Porque é que falo nisto? Porque, quais príncipes de Lampedusa, podemos cair na habitual tentação de discutir outras (não) causas dos nossos problemas para que tudo fique na mesma. ■

> *"A legislação sobre inteligência artificial representa o primeiro grande esforço no Mundo democrático para regular esta nova tecnologia. No total, a UE fez aprovar mais de 13.000 peças de legislação e regulamentos contra 5.000 leis e regulamentos federais nos EUA (nos últimos 5 anos)."*
>
> **RELATÓRIO DRAGHI**
> **PÚBLICO,**
> SETEMBRO DE 2024

O relatório Draghi e a Estratégia de Lisboa

CARLOS ALBUQUERQUE

Em 2000, a Cimeira de Lisboa, lançou o mítico objetivo de tornar a EU na economia mais competitiva do mundo, até 2010. Foi a "Estratégia de Lisboa". Apesar de medidas de liberalização, a eurocracia impôs as suas medidas de proteção.

Em 2005, surge a Estratégia de Lisboa renovada. Os objetivos quantitativos não foram alcançados. No crescimento. Na produtividade. No emprego. Na investigação. A Comissão propõe a concentração nas medidas de reforma e não nos objetivos. Se não vai à primeira, vai à segunda. Renovação, com humildade.

Em 2010, surge na UE a "Estratégia 2020". Como ambição, tornar a UE "...numa economia inteligente, sustentável e inclusiva, capaz de proporcionar elevados níveis de emprego, produtividade e coesão social". (COM [2014] 130 final). Desiste-se da ambição fundamental de Lisboa. Em 2015, sem cumprir objetivos, a Estratégia 2020 foi revista. A UE está mais modesta. E desistiu da liderança.

Em 2017 a Comissão publica o "Livro Branco sobre o Futuro da Europa". Já tinha desaparecido o mítico objetivo de Lisboa. À Europa serve agora avançar "...por força da nossa vontade coletiva. [...] assim temos nós o futuro da Europa nas nossas mãos". A última frase do documento. Generalidade que diz tudo. Ou nada.

Em 2021, em Portugal, foi lançado o nosso PRR. Parte da Estratégia 2030 da EU. Grandes encómios do PR e do PM. Vai alterar o perfil da economia do país. Elevar Portugal à primeira divisão das tecnologias do futuro. Diziam. Mas, nada vai acontecer. Ou foram enganados os líderes do país. Ou fomos enganados nós.

Com tantos planos, a UE fica sempre melhor descendo! Envelhecida. Sem ânimo. Fora da inteligência artificial. Fora do futuro. Deixou fugir os EUA. Vai deixar fugir a China. Mas lidera na regulamentação e na burocracia. É a Estratégia de Lisboa na sua pior componente.

Em 2024 chega o Relatório Draghi. A primeira frase: "Europe has been worrying about slowing growth since the start of this century". Agora é que é, dizem os do costume. Mas a Europa não é capaz de desregulamentar. De desburocratizar. De libertar a energia inovadora da sociedade. Por isso, até hoje, todos os planos falharam nos seus objetivos fundamentais. Vamos de vitória em vitória até à derrota final. Porque os agentes decisores são os mesmos. E são aqueles que não querem nem mudanças, nem progresso. Assim, será inevitável o declínio. ■

> *"O primeiro erro da 'agenda de Lisboa' foi ter adotado uma perspetiva muito estatista. ... dizer à sociedade e às empresas como deviam fazer, em vez de libertar a energia inovadora da sociedade."*
>
> **MANUEL CASTELLS**
> **PÚBLICO,**
> 10 DE MARÇO DE 2005

negocios

Conselho de Administração Presidente: Domingos Matos; Vogais: Luís Santana, Ana Dias, Octávio Ribeiro, Isabel Rodrigues, Mário Silva, Miguel Paixão, Paulo Fernandes e Filipa Alarcão. • Principal acionista Expressão Livre II, SGPS, S.A. (100%). • Diretora: Diana Ramos Diretor adjunto: Celso Filipe • Sede: Redação, Administração e Publicidade Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa • Redação: tel. 210 494 000 e-mail info@negocios.pt Publicidade: tel. 210 494 076 e-mail publicidade@medialivre.pt • Assinaturas: tel. 210 494 999 (das 9h às 18h) ou através do e-mail assine@medialivre.pt • Delegação Porto Rua Eng.º Ferreira Dias, 181, 4100-247 Porto tel. 225 322 342 • e-mail negocios-porto@negocios.pt • Internet www.negocios.pt • Propriedade/Editora: Medialivre, S.A. • Sede Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa Capital Social 22 523 420,40€ • Contribuinte 502 801 034 • C.R.C de Lisboa 502 801 034 • Impressão EGF-Empresa Gráfica Funchalense - R. da Capela Nossa Sra. da Conceição 50, 2715-311 Pêro Pinheiro. ISSN: 0874-1360 • Estatuto editorial disponível no site em www.negocios.pt

...medialivre

Nº ERC: 121571 • Depósito Legal: 120966/98
Tiragem média de Agosto de 2024: 4.170 exemplares

SA LUÍS AFONSO

ELEVADOR

Celso Filipe
cfilipe@negocios.pt

URSULA VON DER LEYEN

Presidente da Comissão Europeia

Afastou o comissário francês do Mercado Interno, uma decisão que muitos atribuem à polémica entre Thierry Breton e Elon Musk, quando o primeiro recordou o segundo sobre as obrigações legais previstas no regulamento digital da UE a propósito da entrevista que o milionário fez a Donald Trump na rede social X. A opção para validar os insultos de Musk a Breton o que não abona a favor da Comissão. ■

THIERRY BRETON

Ex-comissário europeu do Mercado Interno

O francês Thierry Breton demitiu-se esta segunda-feira do cargo de comissário europeu do Mercado Interno. Em rota de colisão com Ursula von der Leyen foi o elo mais fraco. Já na porta de saída criticou a "liderança questionável" da líder da Comissão Europeia, mas as suas palavras tiveram um efeito efémero. Logo de seguida, o Presidente francês propôs o ministro do Negócios Estrangeiros, Stéphane Séjourné, para o seu lugar. ■

BREVES

ENERGIA

NOVA FÁBRICA NA MARINHA GRANDE

A Rega Energy quer construir uma fábrica de produção de hidrogénio verde no concelho da Marinha Grande, tendo apresentado o Projeto Nazaré Green Hydrogen Valley, que prevê a descarbonização das indústrias consumidoras de gás natural. ■

EDUCAÇÃO

200 DOENTES REFORMADOS

O Governo fixou em 200 o número de professores reformados a contratar para minimizar as necessidades temporárias de docentes, indica um despacho publicado em Diário da República. Mantêm a pensão acrescida de uma compensação adicional. ■

SERVIÇOS SECRETOS

BIDEN ADMITE FALTA DE MEIOS

O Presidente dos EUA, Joe Biden, reconheceu que os Serviços Secretos precisam de mais meios, um dia depois de um incidente que o FBI investiga um segundo possível atentado contra o antigo Presidente e candidato à Casa Branca, Donald Trump. ■

CALAMIDADE

Incêndios assolam grande parte de Portugal

Estela Silva/Lusa

Regiões Centro e Norte foram particularmente afetadas pelos fogos.

Mais de 100 incêndios assolaram Portugal esta segunda-feira, incidindo sobretudo no distrito de Aveiro – nos concelhos de Oliveira de Azeméis, Albergaria-a-Velha e Sever do Vouga –, mas também noutras localidades mais a norte, como Gondomar e Baião. Os distritos de Coimbra, Castelo Branco e Lisboa também foram afetados. Foram mobilizados cerca de 5.000 operacionais, apoiados por 1.500 viaturas e perto de 40 meios aéreos, de acordo com a Proteção Civil. Os incêndios obrigaram à evacuação de casas, sendo algumas habitações atingidas pelos fogos. Entre bombeiros e população civil, foram registados vários feridos com gravidade. À hora de fecho desta edição, estavam contabilizadas duas vítimas mortais civis e mais de duas dezenas de feridos, dois dos quais graves, vítimas do incêndio de Nelas.

A intensidade dos incêndios e a gravidade da situação levou Luís Montenegro a cancelar a agenda desta terça-feira para se focar no acompanhamento do combate aos incêndios, já depois de ter feito o mesmo na segunda-feira.

O primeiro-ministro disse em comunicado que "tem estado a supervisionar" a coordenação do combate aos fogos e manteve contactos com a UE "para garantir o apoio internacional necessário".

A presidente da Comissão Europeia escreveu no X que "a UE está com Portugal no combate aos grandes incêndios" e agradeceu a França, Grécia, Itália e Espanha pela "reação rápida" no envio dos meios aéreos. "Esta é a solidariedade da UE no seu melhor", escreveu Ursula von der Leyen. ■ NEGÓCIOS

C·STUDIO
REDE EMPRESAS
C-Studio é a marca que representa a área de Conteúdos Patrocinados.
É o local onde as marcas podem contar as suas histórias e experiências.
Faz parte integrante do Jornal de Negócios n.º 5326, de 17 de Setembro de 2024, e não pode ser vendido separadamente.
FORMAÇÃO DE EXECUTIVOS
Novos caminhos para a liderança
Está preparado para o futuro? Descubra como os programas executivos podem transformar a sua carreira, potenciar as suas competências de liderança e dar-lhe a vantagem competitiva num mercado global cada vez mais exigente. Seja o líder inovador que as empresas procuram.

Oportunidades que geram competências

À medida que as organizações enfrentam um ambiente de negócios em mudança, a atualização das competências torna-se essencial. Especialistas das principais instituições de ensino revelam como a formação executiva está a impulsionar a inovação, a eficiência e a competitividade no mercado.

Nos últimos anos, o mercado de formação para executivos em Portugal tem registado um crescimento significativo, refletindo uma procura crescente por programas que satisfaçam as necessidades específicas de empresas e profissionais. Marta Ferreira, coordenadora executiva da Portucalense Business School, destaca que "tanto as empresas como os profissionais têm procurado soluções de formação cada vez mais personalizadas e alinhadas com os seus objetivos e desafios individuais". Este crescimento é acompanhado pela necessidade de programas que antecipem tendências e ofereçam respostas rápidas às constantes mudanças no mercado.

José Crespo de Carvalho, presidente do ISCTE Executive Education, confirma esta evolução ao referir que há uma crescente consciencialização sobre a importância da formação contínua. Segundo o professor, "as empresas e os indivíduos reconhecem cada vez mais o valor da formação executiva, tanto para a capacitação dos líderes e gestores como para o desenvolvimento pessoal e ganho de competências". Este reconhecimento reflete a importância crescente da formação executiva para o sucesso e crescimento profissional.

Por sua vez, Óscar Afonso, diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, acrescenta que a evolução do mercado de formação executiva tem sido positiva e dinâmica. Óscar Afonso aponta que a valorização da especialização tem sido impulsionada pela digitalização e transformação dos modelos de negócios, bem como pelas novas exigências do mercado global. "As empresas portuguesas, conscientes da importância de dotar os seus líderes com competências atualizadas e de promover uma cultura de aprendizagem contínua, têm investido significativamente em programas de formação executiva", afirma. O responsável da Faculdade de Economia da Universidade do Porto também destaca a diversificação das áreas de formação e a crescente oferta de formatos flexíveis, como o híbrido, que têm contribuído para o crescimento e sofisticação deste mercado.

Formação contínua num mercado dinâmico

A interligação destas perspetivas revela um panorama da formação executiva em Portugal que está não só a evoluir, mas também a adaptar-se rapidamente às novas necessidades e desafios do mercado. Enquanto Marta Ferreira destaca a necessidade de programas que estimulem o pensamento crítico e antecipem soluções, José Crespo de Carvalho e Óscar Afonso complementam esta visão ao sublinharem a importância da formação contínua e da atualização das competências para a competitividade e inovação das empresas.

Neste contexto, a decisão de investir em formação executiva pode variar conforme a fase da carreira de um profissional. Óscar Afonso observa que "o momento ideal para um executivo investir numa formação executiva depende dos seus objetivos específicos". Normalmente, estes cursos são recomendados quando o profissional já possui uma base sólida de experiência e pretende evoluir para funções de maior responsabilidade, como liderança ou gestão de topo. O diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto sublinha também que a aprendizagem contínua é uma vantagem estratégica aplicável a qualquer fase da carreira.

Marta Ferreira complementa essa visão ao destacar a importância de selecionar a formação adequada à fase profissional do indivíduo. "Os programas são desenhados para profissionais em diferentes patamares da sua carreira ou em situação de mudança profissional", explica a responsável.

Características de um bom programa

A qualidade de um programa de formação executiva é essencial para garantir que os profissionais obtenham o máximo benefício. José Crespo de Carvalho define um bom programa como aquele que é "relevante, prático e adaptado às necessidades do mercado e do participante". O responsável do ISCTE Executive Education destaca a importância de uma combinação equilibrada entre teoria e prática, com casos reais e a troca de experiências entre participantes e formadores. Além disso, um bom programa deve contar com um corpo docente experiente e focado no desenvolvimento de competências de liderança e gestão.

Um bom programa de formação executiva é aquele que é relevante, prático e adaptado às necessidades do mercado e do participante.

O docente, dean da Católica Porto Business School, reforça a necessidade de programas que acompanhem as transformações tecnológicas e as mudanças operacionais. João Pinto destaca que a formação deve preparar os profissionais para o desenvolvimento de competências de gestão internacional, refletindo as mudanças globais e tecnológicas. Também sublinha que a formação deve proporcionar oportunidades de networking e experiências práticas, alinhadas com as tendências emergentes do mercado.

Experiências construtivas

A duração dos cursos de formação executiva pode variar muito. Óscar Afonso explica que a flexibilidade é crucial para que os profissionais possam conciliar a formação com as suas atividades profissionais, sem comprometer a profundidade dos conteúdos. Por outro lado, a experiência prévia desempenha um papel fundamental no aproveitamento da formação executiva. Para o docente, "a experiência profissional prévia é crucial para maximizar o benefício de uma formação executiva", permitindo que os participantes contextualizem melhor os conteúdos e tragam desafios reais para a sala de aula. José Crespo de Carvalho também destaca a importância da experiência prévia, afirmando que a formação é desenhada para profissionais com experiência e que "quanto maior for essa bagagem, maior será o proveito da formação". No entanto, salienta que profissionais mais jovens, quando bem integrados em grupos diversos, também trazem uma riqueza fundamental para o processo de aprendizagem.

"A formação executiva é uma das principais ferramentas para navegar em contextos mais incertos"

Programas para líderes proporcionam competências indispensáveis para ter sucesso no mercado atual.

Afonso Carvalho, presidente da APESPE-RH, revela que a formação executiva em Portugal atingiu um nível de excelência, tornando-se fundamental para quem quer triunfar num mercado em constante mudança. Ao alinhar-se com as necessidades das empresas, a formação oferece não só novas competências, mas também oportunidades de networking que podem ser o segredo para o sucesso profissional.

A formação executiva faz de um colaborador um melhor profissional?

A expressão "parar é morrer" ilustra bem a importância e o impacto que a formação executiva poderá ter num profissional. Independentemente da fase da carreira, esta formação pode ajudar tanto quem pretende mudar de empresa, setor de atividade ou funções, como quem procura aumentar o seu leque de competências. Além disso, oferece oportunidades de alargar a rede de contactos e conviver com outros profissionais.

Até que ponto a formação executiva é uma ferramenta fundamental no mercado de RH?

O aumento da esperança média de vida e outras variáveis socioeconómicas estão a prolongar a longevidade profissional. Assim, é essencial que os profissionais possuam ferramentas que lhes permitam acompanhar e enfrentar qualquer desafio que surja. A formação executiva é, por isso, uma das principais ferramentas para navegar em contextos mais incertos.

Considera que a formação executiva disponível em Portugal tem qualidade?

Sim, a formação executiva atingiu um nível de excelência, tanto em quantidade como em qualidade. Além disso, a oferta formativa cobre todo o território nacional, proporcionando excelentes opções de formação de norte a sul.

A oferta formativa está alinhada com as necessidades das empresas e dos executivos?

Sem dúvida. Um dos fatores que explica o sucesso dos programas de formação executiva é a sua capacidade de adaptação rápida às necessidades do mercado e dos profissionais, satisfazendo quem procura estar sempre atualizado sobre os temas mais relevantes.

Que vantagens são mais reconhecidas na realização de cursos executivos?

Para além das vantagens óbvias e inerentes ao programa em si, nomeadamente, adquirir novas competências, também se retira muito valor do networking que os cursos propiciam assim como do valor que as interações com pessoas/profissionais de outras áreas de formação, com outras vivências e experiências permitem.

Há um momento certo na carreira para fazer formação executiva?

A formação executiva deverá acompanhar a evolução, a maturidade profissional assim como a necessidade de adquirir ou atualizar conhecimentos pelo que não deverá acontecer cedo demais para que os profissionais já tenham uma base sólida de experiência e vivências que lhes permitam participar e retirar ao máximo partido das discussões e das aprendizagens.

A formação presencial está a perder terreno para o online neste segmento?

A grande mais-valia da formação executiva está na aprendizagem e vivência em conjunto com outros profissionais, o que confere ao modelo presencial um impacto maior. No entanto, existem formações que conseguem equilibrar de forma eficaz o online com o presencial, sem comprometer a qualidade e os objetivos formativos. Tudo depende do tipo de formação, da sua duração e do conteúdo programático.

É mais difícil reter talentos que possuam cursos executivos?

Reter talento é uma dificuldade universal e não depende exclusivamente de uma variável pelo que me parece redutor dizer que é mais difícil reter quem tenha formação executiva. No entanto, teoricamente, poderá ser mais exigente reter profissionais com este tipo de formação caso se assuma que, por defeito, serão profissionais que denotam mais apetência para procurar o desconforto, a aprendizagem e a procura constante de mais e melhor.

A formação executiva deve ser considerada nas avaliações de desempenho e na identificação de potenciais para promoção?

Sim, até porque tal denota que o profissional investe no seu desenvolvimento pessoal e profissional e, em muitos casos, os conhecimentos adquiridos revertem a favor das empresas onde se encontram pelo que todos saem beneficiados. Se assim for, o que as empresas têm de despistar são os casos onde a formação é participada em parte ou no todo pela empresa ou situações em que são os profissionais a pagar por meios próprios, isto porque certamente haverá profissionais que ambicionam ter formação, mas que não conseguem suportar o valor da mesma e tal não deverá enviesar os resultados das avaliações de desempenho.

A valorização entre formação executiva nacional e internacional é diferente?

O gap está cada vez menor, dado o aumento da qualidade das escolas nacionais. Contudo, haverá sempre escolas e programas internacionais que, pelo prestígio e história, continuam a ser vistos como um must-have.

Afonso Carvalho, presidente da APESPE-RH

> **A grande mais-valia da formação executiva está na aprendizagem e vivência em conjunto com outros profissionais, o que confere ao modelo presencial um impacto maior. No entanto, existem formações que conseguem equilibrar de forma eficaz o online com o presencial.**
>
> **AFONSO CARVALHO**
> presidente da APESPE-RH

Prepara-te para viver uma experiência **Real-Life Learning**

Applied Online
Outubro 2024

3ª Fase até 23.09 -7,5%

Pós-Graduações
Janeiro 2024

2ª Fase até 07.10 -10%

Mestrados de 1 ano

_ Mestrado em Gestão Aplicada na Saúde
Novembro 2024 a Novembro 2025

Candidaturas 8ª Fase até 17.10

_ Mestrado em Gestão Aplicada
Janeiro a Dezembro 2025

_ Mestrado em Digital Technologies for Business
Janeiro a Dezembro 2025

Candidaturas 4ª Fase até 04.11

Candidaturas Abertas
+351 211 368 360
rita.anjos@iscte-iul.pt

Acreditações, Afiliações e Rankings

Formação executiva para líderes com futuro

A Católica Porto Business School continua a consolidar o seu papel como uma escola de negócios de referência, focada em preparar executivos e líderes para enfrentarem os desafios do futuro.

A Católica Porto Business School posiciona-se como uma referência na formação de executivos, combinando inovação, qualidade e uma ligação permanente ao mercado empresarial. A escola prepara profissionais para uma carreira global, apostando em parcerias estratégicas e na integração de novas tecnologias.

Integrada num restrito grupo mundial de 1% de business schools que possuem a "Triple Crown" de acreditações internacionais (EQUIS, AMBA e AACSB), a Católica Porto Business School destaca-se pela sua abordagem inovadora e pela forte ligação ao mundo empresarial. A sua oferta formativa, direcionada para profissionais que procuram avançar nas suas carreiras, distingue-se pela capacidade de adaptação às novas realidades empresariais e pela promoção de uma mentalidade global e ética. Com uma forte aposta na internacionalização, sustentabilidade e transformação digital, a escola está preparada para capacitar líderes que fazem a diferença no mundo empresarial.

João Pinto, dean da Católica Porto Business School, sublinha que a escola está orientada para o desenvolvimento de profissionais preparados para competir a nível global, com uma visão ética e sustentável. "Existe um desejo crescente por parte dos profissionais de desenvolverem competências de gestão e liderança, conscientes de que a frequência de um curso certificado por uma business school como a Católica Porto Business School pode potenciar as suas oportunidades de promoção e de aumento salarial", afirma.

A estratégia da escola assenta em três pilares fundamentais: inovação e impacto, ligação às empresas e comunidades e desenvolvimento de profissionais globais. A inovação e o impacto refletem-se na criação de ofertas formativas que geram um efeito positivo nas empresas e na sociedade, garantindo que os alunos recebem uma educação alinhada com as últimas tendências do mercado. A ligação às empresas e comunidades é reforçada por parcerias estratégicas. "A promoção de parcerias e de experiências práticas que permitam a aplicação de conhecimentos em contextos reais é também fundamental", destaca João Pinto. Por fim, o terceiro pilar centra-se no desenvolvimento de profissionais globais, focando-se na preparação de indivíduos aptos para atuar numa sociedade global, sustentada por fortes padrões éticos e de responsabilidade social. As formações são desenhadas para capacitar os alunos com as competências necessárias para enfrentar os desafios de um mundo empresarial em constante mudança, preparando-os para uma carreira de sucesso a nível internacional.

Adaptação à era digital e inovação tecnológica

A escola está focada na integração das tecnologias digitais e da inteligência artificial no processo de ensino-aprendizagem, reconhecendo a importância de preparar os alunos para as novas realidades do mercado. João Pinto refere que a incorporação de novas tecnologias nos programas é essencial para preparar os profissionais para os desafios da transformação digital.

A oferta de formação executiva da Católica Porto Business School é organizada em quatro grandes categorias, desenhadas para responder às necessidades específicas de profissionais e empresas. O MBA Executivo é um programa em regime de tempo parcial com a duração de dois anos, ideal para profissionais que pretendem desenvolver competências em gestão e liderança sem comprometer a sua vida profissional. As pós-graduações oferecem programas com cerca de 200 horas de contacto, com foco em diversas áreas científicas para quem procura aprofundar conhecimentos especializados. Os programas de executivos estão estruturados em seis áreas principais — Capital Humano e Liderança, Ética e Sustentabilidade, Finanças e Fiscalidade, Gestão, Marketing e Vendas, e Programas Setoriais —, promovendo a atualização contínua e o desenvolvimento de competências essenciais para o sucesso no ambiente empresarial. Complementando esta oferta, os programas para empresas incluem formações personalizadas, projetos de consultoria e estudos que identificam as necessidades específicas das organizações, oferecendo soluções à medida para enfrentar desafios concretos.

> **A promoção de parcerias e de experiências práticas que permitam a aplicação de conhecimentos em contextos reais é também fundamental.**
>
> **JOÃO PINTO**
> dean da Católica Porto Business School

Foco na internacionalização e transferência de conhecimento

Com uma forte aposta na internacionalização, a escola registou em 2023 uma crescente participação de alunos internacionais, que representam cerca de 15% do total de inscritos. Esta tendência reflete o reconhecimento global da escola e a atratividade dos seus programas para executivos de diferentes geografias. Além disso, a Católica Porto Business School promove uma forte transferência de conhecimento entre academia, empresas e alunos, por meio de centros como o INSURE.hub (inovação, sustentabilidade e regeneração), o Lead.Lab (liderança), o S.Lab (gestão de serviços) e o Fórum de Ética. João Pinto destaca ainda a parceria permanente com a AEP – Associação Empresarial de Portugal, que proporciona aos alunos experiências práticas e mantém os currículos atualizados com as necessidades do mercado. O desenvolvimento de profissionais globais centra-se na preparação de indivíduos aptos para atuar numa sociedade global, sustentada por padrões éticos e de responsabilidade social. "Estas parcerias permitem à escola proporcionar aos alunos experiências práticas, manter os currículos atualizados com as necessidades do mercado, expandir a rede de contactos e promover a investigação e desenvolvimento", refere o docente.

Programas do ISCTE Executive Education estão entre os melhores do mundo

Executive MBA está no top 50 europeu em QS e no top 100 no mundo em Financial Times. Formação de executivos, como um todo, está no top 50 mundial em Financial Times.

Na formação de executivos, o ISCTE Executive Education procura oferecer programas que vão ao encontro das necessidades do mercado, no sentido global, cada vez mais exigente. "Os nossos programas cobrem áreas como gestão, liderança, inovação e transformação digital, entre várias outras. O Executive MBA, por exemplo, e os programas em gestão financeira e liderança estratégica estão entre os mais procurados, dado o elevado nível de exigência nas competências que proporcionam e a reputação que já construímos, assim como os lugares destes programas em rankings. O Executive MBA, por exemplo, está no top 50 europeu em QS e no top 100 no mundo em Financial Times. E a formação de executivos, como um todo, está no top 50 mundial em Financial Times", começa por explicar José Crespo de Carvalho, presidente do ISCTE Executive Education.

Na instituição, a procura por parte de alunos estrangeiros tem vindo a crescer sustentadamente. "É o reflexo direto da qualidade do ensino que promovemos, do hub internacional que estamos a construir e da nossa capacidade de entregar programas com uma perspetiva internacional", informa José Crespo de Carvalho, contando que a escola tem atualmente participantes provenientes de uma vasta diversidade de geografias, sobretudo da Ásia (China), Europa, América Latina (Brasil), África e Médio Oriente.

A periodicidade com que os cursos é revista é "contínua, com uma avaliação formal a cada curso, durante e no final deste". Este processo – explicam-nos – envolve feedback de alunos, análise das tendências do mercado e colaboração com parceiros empresariais. "Queremos garantir que estamos sempre a fazer inovação e alinhados com as melhores práticas", diz o responsável do ISCTE Executive Education.

Novos programas

Questionado se vão ter novas áreas de formação para o próximo ano letivo, José Crespo de Carvalho responde que na formação de executivos o ISCTE Executive Education não trabalha com anos letivos. "É um contínuo. Há intakes em todas as alturas do ano. A dessazonalização da formação é crucial para um bom planeamento agregado de recursos e de participantes", explica e prossegue: "Mas sim, estamos sempre a inovar. Para o próximo ano, estamos a (re)lançar novos programas focados em sustentabilidade empresarial (reporting) e inteligência artificial aplicada à gestão, para dar dois exemplos. Estas áreas refletem as exigências emergentes do mercado, em que a necessidade de competências ESG e tecnológicas se torna cada vez mais evidente para gestores e líderes."

Sobre a forma como são lecionados os cursos, decorrem em modalidades presencial, online e híbrido (no sentido blended, ou seja, parte presencial e parte online), respondendo sempre às necessidades e flexibilidade dos alunos. "A modalidade blended tem vindo a destacar-se, permitindo que os participantes combinem o melhor dos dois mundos – a interação presencial em determinados momentos com a conveniência do online noutros", ressalva o presidente do ISCTE Executive Education.

> **"O que diferencia a oferta de formação para executivos do ISCTE Executive Education de outras disponíveis no mercado é, em resumo, a proximidade entre todos, participantes e docentes, e a construção de competências, na prática, com preocupação centrada no lado humano, são chave e a chave.**

JOSÉ CRESPO DE CARVALHO
presidente do ISCTE Executive Education

Quanto ao que diferencia a oferta de formação para executivos do ISCTE Executive Education de outras disponíveis no mercado, é, "em resumo, a proximidade entre todos, participantes e docentes, e a construção de competências, na prática, com preocupação centrada no lado humano, são chave e a chave". "Praticidade (real life learning), proximidade, construção humana, foco no participante", acrescenta.

No que diz respeito às bolsas de estudo, financiamentos ou apoio financeiro que a instituição oferece para este tipo de formação, José Crespo de Carvalho refere que existem vários mecanismos de apoio, incluindo bolsas de estudo para alunos de elevado mérito e parcerias com instituições financeiras que oferecem condições preferenciais de financiamento. "O nosso objetivo é garantir que nenhum talento ou vontade de crescer fique excluído por questões financeiras. E não tem ficado", garante.

Networking e ligação aos alumni

Em relação às oportunidades de networking, certificações e suporte de carreira oferecidos após a conclusão dos cursos, José Crespo de Carvalho afirma que além da forte componente de networking durante os cursos, o ISCTE Executive Education mantém "uma ligação estreita com os alumni através de eventos, conferências e encontros regulares". "Oferecemos ainda apoio ao desenvolvimento de carreira com acesso a uma vasta rede de empresas parceiras e certificações que são amplamente reconhecidas pelos vários mercados. Um dos grandes objetivos passa, igualmente, por trazer ex-participantes que venham a colaborar enquanto formadores", informa.

No que toca à forma como medem o impacto da formação de executivos da instituição, acontece através de várias métricas: "Desde a progressão de carreira dos nossos alunos, progressão de massa salarial, desenvolvimento humano, lugares ocupados, feedback das suas lideranças e liderados, entre outros, até aos comentários transversais das empresas onde trabalham." "Os rankings, de outra forma, são também contributos fortíssimos para a mensuração do impacto", acrescenta.

35-40 ANOS

é a idade média dos alunos da formação executiva do ISCTE Executive Education. "É um público com experiência significativa no mercado, que procura desenvolver competências adicionais e acelerar o seu percurso profissional", explica José Crespo de Carvalho.

Moldar os líderes de negócios com mais inovação

A Portucalense Business School destaca-se na formação executiva, combinando inovação e excelência para promover o crescimento pessoal e profissional dos seus estudantes.

A Portucalense Business School (Portucalense BS) posiciona-se como uma referência na formação executiva, com programas que vão ao encontro das necessidades de profissionais e empresas. A oferta é variada e adaptada às exigências do mercado: desde cursos intensivos de curta duração, até programas executivos de quatro meses e pós-graduações de cinco a sete meses. No topo desta oferta destaca-se o prestigiado MBA Executivo, com uma duração de dez meses e uma semana imersiva numa business school internacional de renome, valorizado pelas certificações de excelência (AACSB, AMBA e EQUIS). É uma oportunidade única para quem procura transformar a sua carreira e alcançar o próximo nível.

Marta Ferreira, coordenadora executiva da Portucalense BS, sublinha que "a formação executiva tem tido uma evolução muito positiva nos últimos anos, a oferta cresceu bastante, resultado das necessidades do mercado, tanto das empresas como dos profissionais". A business school está comprometida em oferecer cursos com uma abordagem prática e aplicável ao contexto empresarial real. Segundo Marta Ferreira, "os profissionais procuram programas diferenciadores, inovadores, com uma elevada componente prática aliada à teoria e que atribuam competências técnicas que se traduzam em resultados".

Oferta formativa diversificada e customizada

A oferta da Portucalense BS abrange seis grandes áreas de conhecimento: Arquitetura e Urbanismo, Ciência e Tecnologia, Direito, Economia e Gestão, Psicologia e Educação, e Turismo, Património e Cultura. A escola atualiza regularmente os seus programas para garantir que estão alinhados com as exigências do mercado. Este ano, a instituição lançou novas pós-graduações, como Marketing Digital, Business & Artificial Intelligence e Business Intelligence, em parceria com entidades de referência como a APPM e a APBI. Além disso, o MBA Executivo foi reformulado para incluir uma International Week, que oferece aos participantes uma experiência imersiva numa business school de prestígio internacional.

Os cursos são oferecidos em modalidades presenciais, híbridas e online, permitindo uma maior flexibilidade para os participantes. A formação customizada é uma área em crescimento na Portucalense BS, com empresas a procurarem programas adaptados às suas necessidades específicas. Segundo Marta Ferreira, "as empresas valorizam cada vez mais a formação desenhada à medida das suas necessidades", destacando que esta abordagem permite uma aplicação mais eficaz dos conteúdos em contexto real.

Estratégia de inovação e parcerias estratégicas

A estratégia da Portucalense Business School assenta na antecipação de tendências e na oferta de programas inovadores. A escola procura diferenciar-se mediante uma forte componente prática, que inclui estudos de casos reais, simulações em ambiente empresarial e oportunidades de networking. Para Marta Ferreira, "os Programas Executivos da Universidade Portucalense diferenciam-se porque procuram treinar o pensamento estratégico e o espírito crítico dos participantes, estando orientados para o desenvolvimento das competências mais valorizadas na área em questão".

A Portucalense BS mantém uma relação estreita com o mercado, revendo anualmente os seus cursos para garantir que continuam a responder às necessidades dos profissionais e das empresas. Esta revisão é orientada por coordenadores de curso que analisam as tendências do setor e reforçam parcerias com empresas e organizações de referência. Marta Ferreira sublinha que consideram, igualmente essencial, "reforçar todos os anos as parcerias com as atuais empresas e organizações, bem como desenvolver novas parcerias".

Os profissionais procuram programas diferenciadores, inovadores, com uma elevada componente prática aliada à teoria e que atribuam competências técnicas que se traduzam em resultados.

MARTA FERREIRA
coordenadora executiva da Portucalense BS

Medir o impacto da formação

A Portucalense Business School utiliza a prescrição como um dos principais indicadores da qualidade e impacto da sua formação. A escola mantém contacto com os seus formandos e acompanha o seu percurso profissional para avaliar a relevância dos cursos oferecidos. "É importante que as empresas reconheçam a qualidade dos nossos estudantes como profissionais de excelência, este reconhecimento é a prova do impacto que os profissionais têm tanto a nível individual como nas equipas que integram nas empresas", refere a responsável .

Além disso, o crescimento da procura por formação customizada é visto como uma prova da eficácia da abordagem da Portucalense BS. As empresas reconhecem a necessidade de profissionais que sejam capazes de gerir incertezas e de responder rapidamente aos desafios do mercado. A formação customizada da Portucalense Business School ajuda a desenvolver estas competências, exercitando o pensamento crítico e a criatividade dos participantes.

Competências são a chave para a competitividade

A formação executiva contribui para a eficácia organizacional e para o crescimento individual, sendo cada vez mais importante escolher formações práticas e adaptadas às necessidades do mercado.

Marta Ferreira, coordenadora Executiva da Portucalense Business School, destaca a importância da formação executiva para as empresas, afirmando que as organizações estão cada vez mais atentas aos profissionais que se mantêm atualizados. "A formação executiva promove a inovação, a eficiência e a competitividade nas empresas," diz Marta Ferreira, sublinhando que os profissionais atualizados não só se tornam mais competitivos, mas também proporcionam às empresas acesso a práticas e ferramentas inovadoras. Esta perspetiva é corroborada por João Pinto, dean da Católica Porto Business School, que observa que a formação executiva acompanha as transformações tecnológicas e operacionais. Segundo João Pinto, "os cursos também ajudam os profissionais a desenvolver competências de gestão e liderança, que são essenciais para o avanço na carreira e para lidar com os desafios globais."

Competências de liderança

José Crespo de Carvalho, presidente do ISCTE Executive Education, acrescenta que os profissionais com formação executiva têm uma "perspetiva estratégica mais consolidada e uma maior capacidade de de liderança e decisão." Esta adaptabilidade e resiliência são particularmente valiosas em contextos de incerteza, proporcionando uma vantagem competitiva significativa para qualquer organização. Por sua vez, Óscar Afonso, diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, reforça a importância da experiência prévia na maximização dos benefícios da formação executiva. "Participantes com experiência conseguem contextualizar melhor os conteúdos e trazer desafios reais para a sala de aula," explica Óscar Afonso, destacando que a troca de perspetivas entre profissionais enriquecem a aprendizagem.

Flexibilidade dos programas

A flexibilidade dos programas é outro aspeto determinante destacado por Óscar Afonso. "A duração dos programas varia de algumas semanas a vários meses, dependendo do tipo de curso," diz, evidenciando a importância de escolher um programa que se encaixe na agenda do profissional. Marta Ferreira complementa esta ideia, referindo que a Portucalense Business School oferece programas personalizados que são adaptados às necessidades específicas de cada empresa e profissional. "Um bom programa de formação deve antecipar tendências e formar profissionais capazes de apresentar soluções inovadoras," afirma, sublinhando que a formação deve estar alinhada com as necessidades do mercado.

Critérios para escolher um programa

Antes de escolher um programa de formação, os executivos devem considerar vários fatores importantes. José Crespo de Carvalho recomenda avaliar a relevância prática dos conteúdos, a reputação da instituição e a qualidade dos docentes. "Um bom programa deve proporcionar ferramentas usáveis e evitar uma abordagem demasiado teórica," aconselha José Crespo Carvalho, destacando a importância da aplicabilidade e do networking. Óscar Afonso alerta para algumas "red flags" no que toca à escolha das formações, como cursos que prometem resultados rápidos e irreais ou que não oferecem uma rede de contactos significativa, explicando que a formação deve contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional contínuo.

Formação executiva está a transformar o recrutamento

À medida que o mercado continua a evoluir, torna-se crucial adaptar-se a novos modelos de negócio e às mudanças nas expectativas dos profissionais, além da crescente gig economy. A procura atual é por líderes que possuam um conjunto sólido de competências, tanto pessoais como técnicas. Esses líderes devem promover ambientes colaborativos e produtivos, adotar uma mentalidade digital-first, exercer uma liderança estratégica, ter capacidade de tomada de decisão e possuir uma sólida compreensão de sustentabilidade e ESG (Environmental, Social, and Governance). Ana Viçoso Ferreira, Manager de Talent Transition, Learning & Development na Randstad Portugal, aponta que serão as organizações que reconhecem e incorporam essas mudanças no seu ADN que terão os profissionais mais bem preparados. "A formação executiva é hoje vista como um dos principais diferenciadores no recrutamento de líderes empresariais", afirma.

Embora a experiência profissional continue a ser fundamental, Bernardo Samuel, diretor de Recrutamento Especializado na Adecco, observa que a formação executiva tem ganhado cada vez mais relevância, especialmente em cargos de liderança e gestão estratégica. "A formação executiva é cada vez mais valorizada, por essencialmente dois fatores distintos: oferece uma base teórica e prática que a experiência por si só pode não proporcionar, além de proporcionar oportunidades de networking e criação de contatos, seja entre alunos ou com o corpo docente", explica.

Num ambiente empresarial tão dinâmico e exigente, a valorização de competências como liderança, estratégia, inovação e eficiência tem vindo a aumentar. Os parceiros da Page Executive frequentemente preferem candidatos com MBA de instituições de referência, embora certificações específicas também sejam valorizadas em alguns setores. Tiago Henriques, Associate Partner da Page Executive, menciona que, para posições executivas, os clientes tendem a valorizar formações de universidades reconhecidas. "A geografia onde o candidato desenvolve a formação é talvez menos relevante; o fato é que Portugal está bem posicionado nos rankings da especialidade, com uma oferta credível, de excelente reputação, qualidade e credibilidade", destaca.

Mariana Lima, team Leader de Finance, Sales & Office na Wyser, alerta para a necessidade de avaliar a formação executiva de um candidato além do currículo, defendendo que é essencial correlacionar a formação adquirida com as funções desempenhadas para entender o impacto da capacitação no desempenho das funções. "Existem diversas metodologias para avaliar a formação, como a análise de projetos e conquistas. Através dessa análise, é possível identificar como os conhecimentos adquiridos contribuem para a resolução de problemas quotidianos e para o aprimoramento das atividades profissionais", explica.

Executivos aptos para contextos complexos e em evolução

Diversidade de especializações, enfoque em competências práticas e estratégicas e uma robusta rede de networking preparam os alunos da FEP para as necessidades do mercado.

A formação executiva da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, ou FEP, distingue-se pela atribuição de um grau académico (mestrado executivo), algo único na Universidade do Porto. "Estes programas são desenvolvidos em conjunto com parceiros de referência – como a MC Sonae, Bankinter, Millennium BCP, BA Glass Portugal SA, entre outros – garantindo uma ligação direta às reais necessidades do mercado", explica Óscar Afonso, diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, prosseguindo: "A diversidade de especializações, o enfoque em competências práticas e estratégicas e uma robusta rede de networking oferecem uma formação única, preparando executivos para liderar em contextos complexos e em constante evolução. Com um ano de duração, os mestrados executivos incluem, no segundo semestre, um projeto aplicado em contexto real. Ministrados em horário pós-laboral, com componentes presenciais e à distância, são ideais para profissionais em atividade, contando com especialistas do setor que garantem conteúdos atualizados e relevantes."

A oferta de programas na FEP na formação executiva é vasta, incluindo mestrados executivos e cursos de curta duração em áreas como Finanças, Banca, Retalho e Empreendedorismo. "Este ano letivo, lançámos as primeiras edições do mestrado executivo em Gestão de Operações de Retalho, em parceria com a MC Sonae, e do mestrado executivo em Banca, Instrumentos e Mercados Financeiros, que terá início em novembro, com as candidaturas abertas até 20 de setembro." Estes programas, conta o responsável da FEP, respondem "à crescente necessidade de especialização em setores-chave da economia, sujeitos a grandes transformações pela digitalização e inovação". As áreas de Gestão e Finanças continuam a ser as mais procuradas, impulsionadas pelas mudanças tecnológicas e pela crescente relevância da sustentabilidade nesses setores, é-nos explicado.

No que diz respeito à periodicidade com que se faz a revisão dos cursos, esta é "contínua e sistemática, assegurando que estão alinhados com as mais recentes tendências do mercado e com as necessidades das empresas". Óscar Afonso conta que esta revisão regular resulta de uma colaboração ativa com mais de 50 entidades parceiras, que participam diretamente no desenvolvimento dos programas. "Para além disso, o feedback dos participantes e das empresas parceiras é fundamental para ajustar e inovar constantemente a oferta formativa", realça.

Mais alunos estrangeiros

Quanto à evolução da procura de alunos além-fronteiras, tem registado "um crescimento substancial". Segundo refere o diretor da instituição, a FEP tem "consolidado a sua reputação internacional através de parcerias estratégicas, da oferta de programas em inglês e de reconhecimentos em rankings de prestígio como o Financial Times, o que tem atraído cada vez mais estudantes de diversos países".

O facto de o Porto ter sido eleito o melhor destino Erasmus em 2024 reforça esta atratividade, graças à sua qualidade de vida e excelência académica. "Adicionalmente, os nossos mestrados executivos, desenvolvidos em colaboração com entidades de renome, têm captado o interesse de profissionais estrangeiros que procuram competências atuais para competir num mercado globalizado", relembra.

Modalidade híbrida para quem tem agendas exigentes

Sobre a forma como os cursos são ministrados, passam pelas modalidades presencial e híbrida. A modalidade híbrida, mais adotada nos mestrados executivos, proporciona flexibilidade aos profissionais com agendas exigentes, permitindo-lhes conciliar a formação com o trabalho. "Esta estrutura dinâmica oferece uma experiência de aprendizagem personalizada, maximizando as interações com colegas e docentes, independentemente da modalidade escolhida", diz Óscar Afonso.

> **Este ano letivo, lançámos as primeiras edições do mestrado executivo em Gestão de Operações de Retalho, em parceria com a MC Sonae, e do mestrado executivo em Banca, Instrumentos e Mercados Financeiros.**

ÓSCAR AFONSO
diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto

2.000 EUROS

é o valor das bolsas de incentivo que oferece a FEP, ao abrigo do programa Impulso Adultos (PRR), destinadas a apoiar profissionais que desejam aprimorar as suas competências. Algumas empresas parceiras também patrocinam a participação dos seus colaboradores, reconhecendo o valor do desenvolvimento contínuo e da formação especializada.

Em relação às oportunidades, certificações e suporte de carreira que são oferecidas após a conclusão dos cursos de formação executiva da FEP, os participantes "beneficiam de vastas oportunidades de networking com alumni, parceiros empresariais e líderes de diversos setores". "Todos os mestrados executivos conferem o grau de mestre, altamente valorizado no mercado de trabalho. O Serviço de Desenvolvimento e Carreira da FEP presta suporte individualizado, ajudando os formandos a alcançarem os seus objetivos profissionais, seja na progressão de carreira, na transição para novas funções, ou no desenvolvimento de projetos empreendedores", refere Óscar Afonso.

Já a idade média dos estudantes dos mestrados executivos situa-se entre os 30 e os 45 anos. "Estes programas destinam-se a profissionais com, pelo menos, cinco anos de experiência, muitos dos quais ocupam cargos de gestão ou liderança. No entanto, também são atrativos para jovens talentosos e empreendedores que desejam desenvolver competências em gestão e liderança para impulsionar os seus próprios negócios", conclui o diretor da FEP.